



Ergebnis zum 31. Dezember 2015 LBBW-Konzern

12. April 2016

Ingo Mandt
Mitglied des Vorstands

Landesbank Baden-Württemberg

Wichtige Hinweise

Diese Präsentation richtet sich ausschließlich an professionelle Investoren und geeignete Gegenparteien im Sinne des Wertpapierhandelsgesetzes (WpHG) und ist durch die LBBW nur für diese freigegeben. Anderen darf sie nicht zugänglich gemacht werden; diese dürfen sich vom Inhalt keine Kenntnis verschaffen und sich nicht darauf stützen.

Diese Präsentation und die Angaben darin wurden ausschließlich zu Informationszwecken erstellt und zur Verfügung gestellt. Sie stellen kein direktes oder indirektes Angebot, keine Empfehlung und keine Aufforderung zum Kauf, Halten oder Verkauf sowie keine Aufforderung zur Abgabe eines Angebots, zur Zeichnung oder zum Erwerb von Wertpapieren oder anderen Finanzinstrumenten oder zur Erbringung oder Inanspruchnahme einer anderen Finanzdienstleistung dar und sind nicht so gemeint oder zu verstehen.

Die in der Präsentation enthaltenen Informationen geben nicht vor, vollständig oder umfassend zu sein. Die Präsentation ist kein Prospekt oder Verkaufsprospekt oder vergleichbares Dokument, das die für eine Anlageentscheidung wesentlichen Informationen enthält. Ein Angebot von Wertpapieren oder anderen Finanzinstrumenten oder Finanzdienstleistungen würde auf Grundlage von Angebotsunterlagen gemacht auf die Investoren entsprechend hingewiesen werden würden.

Diese Präsentation dient allgemeinen Werbezwecken und genügt nicht den gesetzlichen Anforderungen zur Gewährleistung der Unvoreingenommenheit von Finanzanalysen. Etwaig genannte Produkte unterliegen nicht dem Verbot des Handels vor Veröffentlichung von Finanzanalysen.

Diese Präsentation enthält Informationen und Aussagen, die auf allgemein zugänglichen Quellen beruhen, die wir für zuverlässig halten, aber von uns nicht überprüft wurden (insb. markt-, branchen- und kundenbezogene Informationen und Berichte). Für die Richtigkeit und Vollständigkeit solcher in dieser Präsentation enthaltenen Informationen kann die LBBW daher keine Gewährleistung oder Garantie übernehmen, macht keine Zusicherungen und akzeptiert keine Verantwortung oder Haftung.

Diese Präsentation enthält zukunftsgerichtete Aussagen. Dies sind Aussagen, die sich nicht auf historische Fakten beziehen. Diese beinhalten (ohne darauf beschränkt zu sein) Aussage der LBBW über deren Einschätzungen, Erwartungen, Ziele und die Annahmen die diesen zu Grund liegen. Sie beziehen sich (unter Anderem) auf zukünftige Ereignisse, Entwicklungen, Aufgaben, Ziele, Ergebnisse und Strategien in Bezug auf die LBBW und Märkte. Sie basieren auf Plänen, Schätzungen, Hochrechnungen und Zielen wie und soweit diese im Vorfeld für die Aussagen dem Management der LBBW zur Verfügung stehen. Diese Aussagen werden nur auf dieser Grundlage und mit Bezug zu diesem Zeitpunkt getroffen. Die LBBW übernimmt keine Verpflichtung zukunftsgerichtete Aussagen zu aktualisieren oder zu korrigieren (z. B. auf Grund neuer Informationen oder Ereignisse).

Zukunftsgerichtete Aussagen sind naturgemäß mit Unsicherheiten und Ungewissheiten behaftet. Eine Vielzahl von Faktoren kann dazu führen, dass die tatsächliche Entwicklungen und Ergebnisse wesentlich von den Aussagen in zukunftsgerichteten Aussagen abweichen; insbesondere auch deutlich in negativer Weise. Solche Faktoren beinhalten, aber sind nicht beschränkt auf, Veränderungen in den Bedingungen auf den Finanzmärkten in Deutschland, Europa und anderen Ländern und Regionen in denen die LBBW tätig ist, wo sie wesentliche Vermögenswerte hält oder eine wesentlich Teil ihrer Erträge erwirtschaftet; Entwicklung vom Vermögenswerten, Marktschwankungen, mögliche Ausfälle von Schuldner oder Handelspartnern, Umsetzung von strategischen Initiativen, Effektivität von Grundsätzen und Verfahren, regulatorische Änderungen und Entscheidungen, politische und ökonomische Entwicklungen in Deutschland und anderswo.

Frühere Wertentwicklungen sind kein verlässlicher Indikator für künftige Wertentwicklungen. Währungskurse, Kursschwankungen von Finanzinstrumente und ähnliche Faktoren können diese negativ beeinflussen.

Alle Informationen in dieser Präsentation beziehen sich ausschließlich auf den Zeitpunkt der Erstellung dieser Präsentation und können sich jederzeit ändern, ohne dass dies angekündigt oder publiziert oder der Empfänger dieser Präsentation auf andere Weise informiert wird. Eine Garantie für die fortgeltende Richtigkeit der Angaben wird nicht gegeben. Die Information in dieser Präsentation gehen früher Fassungen der Präsentation vor und nachfolgende Fassungen, sowie Angebotsunterlagen gehen dieser Fassung vor. Die LBBW ist nicht verpflichtet die Präsentation zu aktualisieren oder periodisch zu überprüfen. Die LBBW hat keine Verpflichtung Empfänger auf nachfolgende Präsentationen oder Fassungen hinzuweisen.

Diese Präsentation stellt keine Anlage-, Rechts-, Bilanzierungs- oder Steuerberatung dar. Sie stellt keine Zusicherung oder Empfehlung dar, dass ein Finanzinstrument, Investment oder eine Strategie für die individuellen Verhältnisse des Empfängers geeignet oder angemessen ist. Jede Transaktion sollte nur aufgrund einer eigenen Beurteilung der individuellen finanziellen Situation des Anlegers, der Angemessenheit und der Risiken des Investments erfolgen. Diese Präsentation ersetzt nicht die persönliche Beratung. Sie berücksichtigt nicht die persönlichen Umstände des Investors. Jeder Empfänger sollte sich, bevor er eine Anlageentscheidung trifft, im Hinblick auf die Angemessenheit von Investitionen in Finanzinstrumente oder Anlagestrategien, sowie für weitere und aktuellere Informationen im Hinblick auf bestimmte Anlagemöglichkeiten erkundigen und für eine individuelle Anlageberatung einen unabhängigen Anlageberater, sowie einen Rechts- und Steuerberater konsultieren.

Bitte beachten Sie, dass die Verbreitung von Informationen in Bezug auf Emittenten von Finanzinstrument, Angebot und Verkauf von Finanzinstrumenten nicht in allen Ländern zulässig sind (insbesondere nicht in den USA). Personen, die in den Besitz dieses Dokuments gelangen, haben sich über etwaige nationale Beschränkungen zu informieren und diese einhalten.

Management Summary

Wesentliche Entwicklungen im Jahr 2015 – LBBW mit stabiler Ertragsentwicklung

Kommentar

Geschäfts- politik

- LBBW hat sich mit **solidem Geschäftsmodell** in schwierigem Umfeld sehr ordentlich behauptet
- Konzentration auf **nachhaltiges Kundengeschäft** mit Schwerpunkt DACH und Begleitung von Kunden ins Ausland
- **Frühzeitige Optimierung** der Geschäftsfelder zur Sicherstellung der Profitabilität

Ergebnis

IFRS-Konzernergebnis vor Steuern auf 531 Mio. € verbessert (Vorjahr: 477 Mio. €)

- **Ergebnissteigerung im siebten Jahr** in Folge, seit **16 Quartalen** durchweg **positive Quartalergebnisse**
- **HGB-Ergebnis vor Steuern** steigt auf **385 Mio. €** (Vorjahr: 333 Mio. €)
- **Operative Segmente** als **verlässliche Ertragsbringer** trotz anspruchsvoller Rahmenbedingungen, extrem niedrigem Zinsniveau und kompetitivem Marktumfeld insbesondere im Unternehmens- und Privatkundengeschäft
- Rückgang **Konzern-Bilanzsumme** auf **234 Mrd. €** durch bewussten Abbau und Fälligkeiten aufgrund Wegfall GWTH

Kapital

Steigende regulatorische Anforderungen stehen im Fokus der Kapitalsteuerung

- LBBW gehört zu am **besten kapitalisierten Banken** in Deutschland
- **Harte Kernkapitalquote** (Fully Loaded): **15,6%** (12/2014: 13,6%)
- **Gesamtkapitalquote** (Fully Loaded): **21,4%** (12/2014: 18,9%)
- **Institutsindividuelle harte Kernkapitalquote** (SREP-Quote; Phase In): **9,75%** (bereits inkl. Kapitalerhaltungspuffer)
- **Leverage Ratio** (Fully Loaded) per 31. Dezember 2015: **4,7%**

Risiko

- **Rückgang RWA** auf **74 Mrd. €** (12/2014: 82 Mrd. €)
- **Risikovorsorge** mit **55 Mio. €** deutlich unter Vorjahr (12/2014: 104 Mio. €)

Ausblick

- Im laufenden Jahr 2016 Rahmenbedingungen für Bankenbranche weiter anspruchsvoll
- LBBW mit **kundenorientiertem Geschäftsmodell**, **regionaler Verankerung** und **solider Kapitalausstattung** gut aufgestellt
- LBBW rechnet für 2016 trotz moderaten Wachstums im operativen Kundengeschäft mit einem Konzernergebnis vor Steuern leicht unter Vorjahresniveau¹

¹ Basierend auf Berechnungen und Erwartungen des Managements

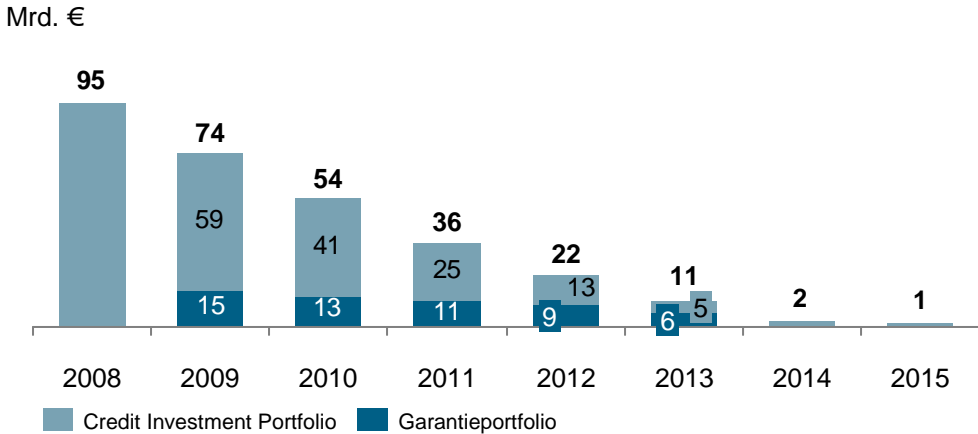
Agenda

- 1 Ausgangslage und Ergebnis
- 2 Marktumfeld und strategische Maßnahmen
- 3 Strategische Ziele
- 4 Kapital
- 5 Segmentstrategie und -entwicklung
- 6 Risikomanagement und Portfolioentwicklung
- 7 Refinanzierung und Liquidität
- 8 Ausblick

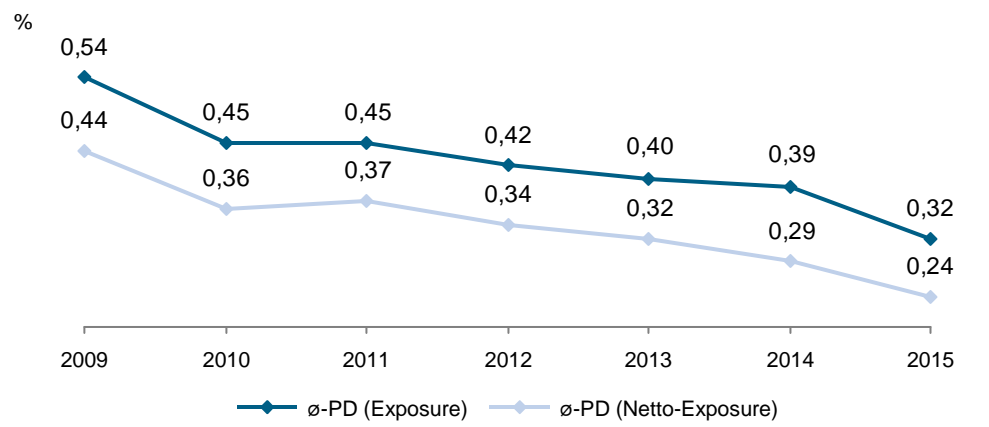
1. Ausgangslage und Ergebnis

Rückblick: LBBW hat viel erreicht und ist gut aufgestellt für die Zukunft

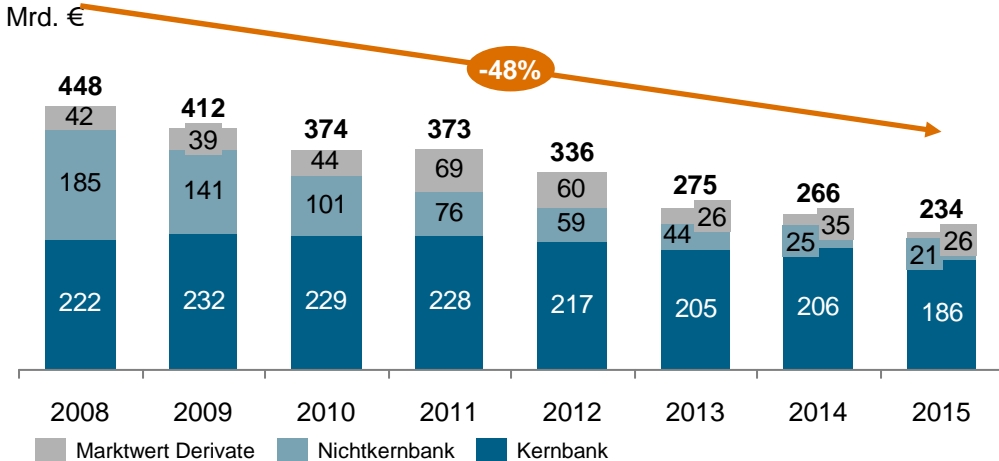
Kreditersatzgeschäft fast vollständig abgebaut



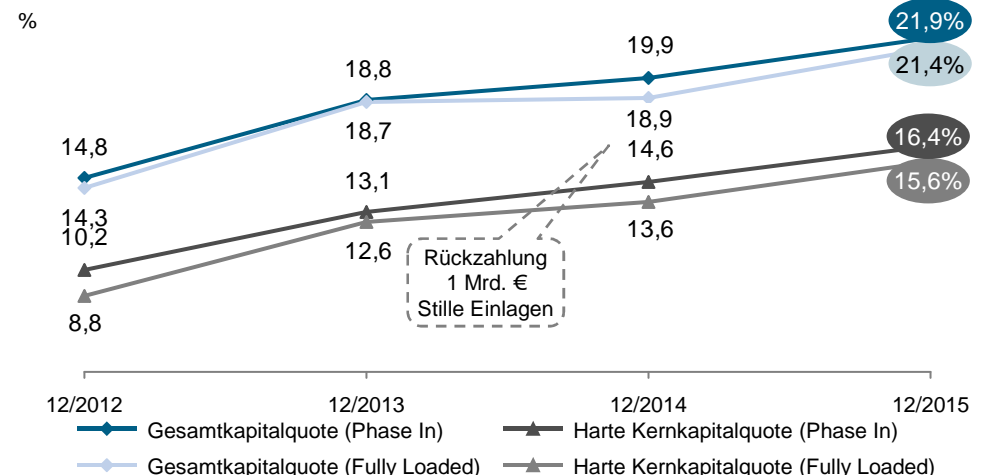
Signifikante Verbesserung der σ -PD



Abbau der Bilanzaktiva um 48%



Deutliche Steigerung der Kapitalquoten (Basel III)



1. Ausgangslage und Ergebnis

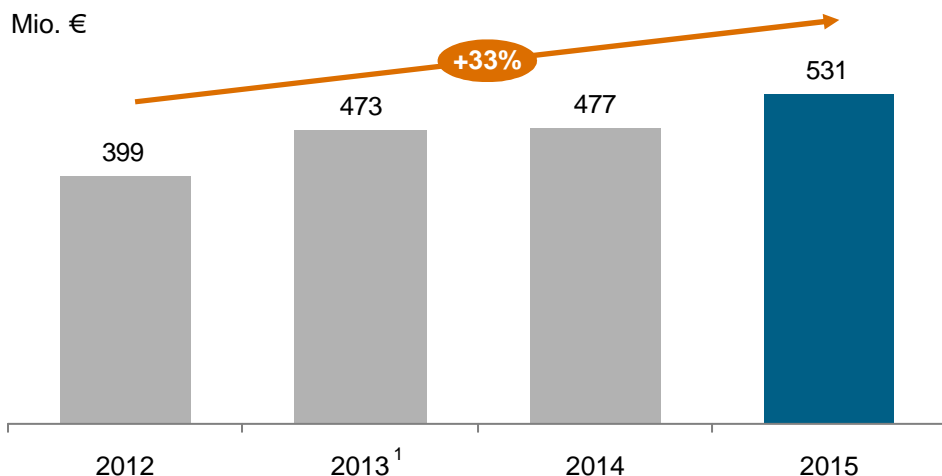
Rein kundenorientiertes Geschäftsmodell mit breiter Aufstellung in den regionalen Kernmärkten

LBBW (Operative Geschäftsfelder)				
Unternehmenskunden	Immobilienfinanzierung	Privatkunden	Sparkassen	Financial Markets
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Unternehmenskunden in regionalen Kernmärkten ▪ Ausgewählte Großkunden im deutschsprachigen Raum ▪ Langfristige Kundenbeziehungen und ganzheitliche Betreuung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Regionale Fokussierung auf Deutschland, die USA und Großbritannien ▪ Ausgeprägtes Risikobewusstsein und nachhaltige Profitabilität ▪ Kompetent in der Strukturierung und Arrangierung großvolumiger Finanzierungen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Privatkunden insbesondere in gehobenen Segmenten in regionalen Kernmärkten ▪ Sparkassenfunktion in Stuttgart ▪ Modell einer integrierten Multikanalbank 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Partner der Sparkassen in Deutschland, insbesondere in den regionalen Kernmärkten ▪ Enge Zusammenarbeit im Verbund 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Kundengeschäft mit Sparkassen, Privat- und Unternehmenskunden und Institutionellen

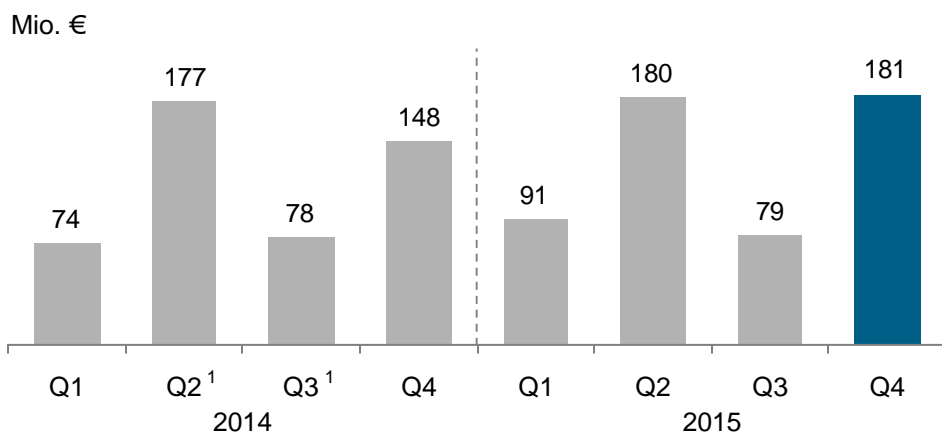
1. Ausgangslage und Ergebnis

Geschäftsmodell bewährt sich – stabile Ertragsentwicklung

Entwicklung Konzernergebnis vor Steuern (YTD)



Quartalsergebnisse vor Steuern



¹ Inkl. Anpassungen

Kommentar

Konzernergebnis **stetig steigend** und seit **16 Quartalen in Folge nachhaltig positive Quartalsergebnisse** ausgewiesen

- Konzernergebnis vor Steuern per 31.12.2015 mit 531 Mio. € deutlich **über Vorjahresniveau** (12/2014: 477 Mio. €)

- Ergebnis im **3. Quartal 2015** mit 79 Mio. € über Vorjahr
- Ergebnis im **4. Quartal 2015** mit 181 Mio. € deutlich über Vorjahr

1. Ausgangslage und Ergebnis

Ergebnis vor Steuern verbessert sich auf 531 Mio. € (Vorjahr: 477 Mio. €)

GuV LBBW-Konzern¹

Mio. €	Ist	VJ	Δ VJ
Zinsergebnis	1.654	1.878	-225
Risikovorsorge	-55	-104	49
Provisionsergebnis	498	518	-20
Erg. FV bew. Finanzinstrumenten	226	-120	347
Finanzanlageergebnis	94	263	-169
Sonstiges betriebliches Ergebnis	134	101	33
Nettoergebnis (n. RV)	2.551	2.536	15
Verwaltungsaufwendungen	-1.782	-1.770	-11
Garantieprovision Land BW	-121	-191	70
Bankenabgabe und Einlagensicherung	-73	-82	9
Wertminderung Goodwill	0	-16	16
Restrukturierungsergebnis	-44	1	-44
Ergebnis v. Steuern	531	477	54
Steuern	-109	-39	-70
Ergebnis n. Steuern	422	438	-15

Kommentar

Zinsergebnis

- niedriges Zinsniveau und Rückgang zinstragender Aktiva
- dazu Belastungen durch rechnungslegungsspezifische Effekte

Risikovorsorge deutlich unter Vorjahr aufgrund freundlicher Konjunktur im Kernmarkt und guter Portfolioqualität

Provisionsergebnis moderat unter VJ: i.W. Anstieg der Erträge aus Wertpapier- und Kommissionsgeschäft sowie Kreditsyndizierungen, aber Rückgang im Vermittlungs- und Kreditgeschäft

Fair Value-Ergebnis

- beträchtlich verbessert durch volatilere Märkte und dadurch begünstigtes Neugeschäft mit Absicherungsprodukten gegen Fremdwährungs- und Zinsrisiken
- zudem geringere Bewertungsabschläge für Kontrahentenrisiken (i.W. Credit Valuation Adjustments)

Finanzanlageergebnis

- Rückgang durch Wegfall von Bewertungs- und Realisierungseffekten aus Wertpapieren sowie geringeres Ergebnis einer Beteiligungsgesellschaft

Sonstiges betriebliches Ergebnis gestiegen im Wesentlichen wegen höherer Erträge aus der Veräußerung von Immobilieninvestments

Verwaltungsaufwendungen nahezu auf Vorjahresniveau

- trotz Umbau IT-Architektur und Tarifierungsanpassungen bei Löhnen/Gehältern
- Beratungs- und Prüfungskosten sanken

Garantieprovision Land BW vermindert (im Vorjahr vollständiger Verkauf Garantieportfolio)

Restrukturierungsergebnis enthält i.W. Rückstellungen für Neuausrichtung Privatkundengeschäft

¹ Vorjahr inkl. Anpassungen

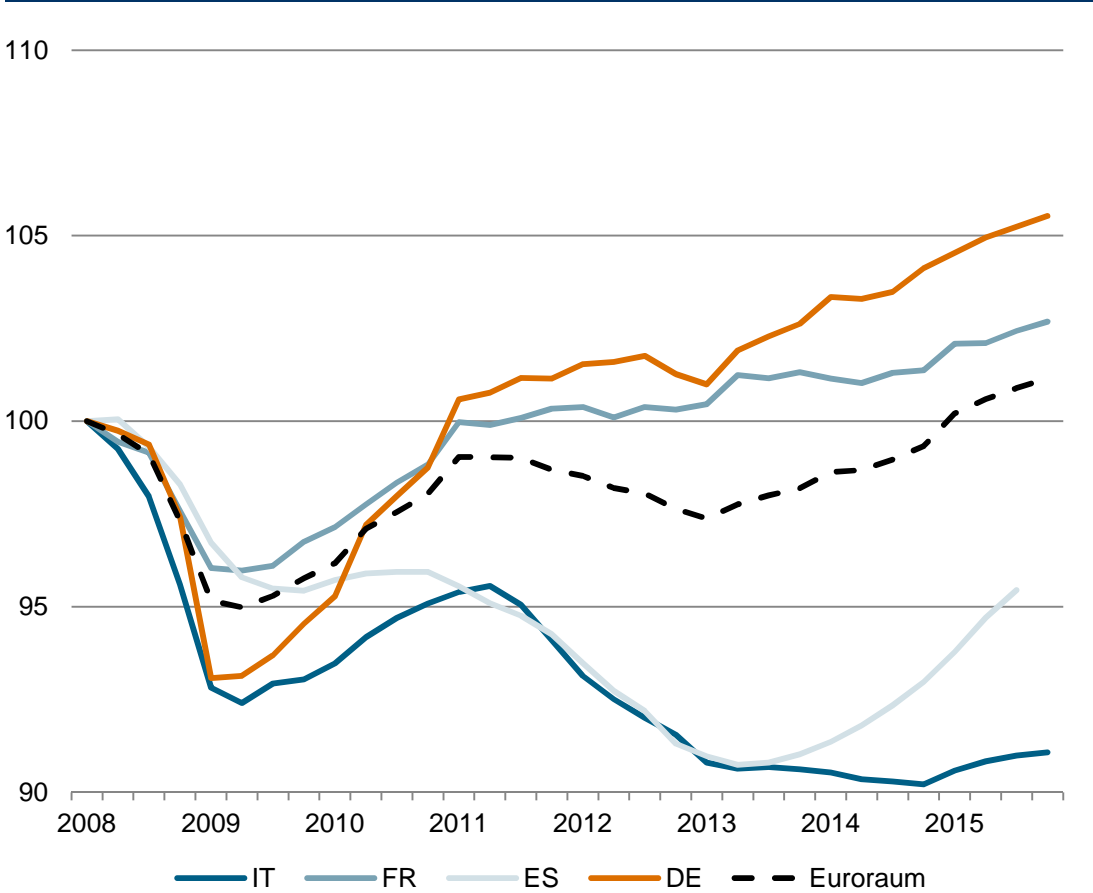
Agenda

- 1 Ausgangslage und Ergebnis
- 2 Marktumfeld und strategische Maßnahmen
- 3 Strategische Ziele
- 4 Kapital
- 5 Segmentstrategie und -entwicklung
- 6 Risikomanagement und Portfolioentwicklung
- 7 Refinanzierung und Liquidität
- 8 Ausblick

2. Marktumfeld und strategische Maßnahmen

Konjunktur im Euroraum stabil, deutsches BIP-Wachstum überdurchschnittlich

BIP-Wachstum ausgewählter Staaten der Eurozone
(indexiert auf 100 Punkte im Jahr 2008)



Sehr geringe Insolvenzhäufigkeit von Unternehmen in Baden-Württemberg (BW)

Insolvenzhäufigkeit der Unternehmen ¹	2014
Top 1: Baden-Württemberg	40
Top 2: Bayern	49
Top 3: Mecklenburg-Vorpommern	55
Durchschnitt Deutschland	74

Hohe Innovationskraft in BW²

Patentanmeldungen pro 100.000 Einwohner ²	2014
Top 1: Baden-Württemberg	137
Top 2: Bayern	123
Top 3: Hamburg	46
Durchschnitt Deutschland	60

BW im europäischen Vergleich⁴

2014	Bevölkerung (Mio.)	BIP (Mrd. €)	BIP pro Kopf (€)	Wachstum (%)	Arbeitslosenquote ⁵ (Jan. 2016)
EU	506,9	13.925	27.471	1,4%	10,3%
Deutschland	81,2	2.903	35.751	1,6%	6,2%
Schweiz	8,1	529	64.600	1,9%	3,4%
BW	10,7	438	40.935	2,4%	4,0%
Österreich	8,4	329	39.032	0,5%	6,0%

Quellen: Thomson Reuters, Federal Reserve, Deutsche Bundesbank, Bank of Japan, LBBW Macro Research
¹ Unternehmensinsolvenzen je 10.000 Unternehmen lt. Destatis ² BW = Baden-Württemberg ³ Deutsches Patent- und Markenamt
⁴ Quellen: EU auf Basis Eurostat, Deutschland auf Basis Statistisches Bundesamt, Baden-Württemberg auf Basis Statistisches Landesamt
⁵ Harmonisierte Zahlen von Eurostat der EU 17, Schweiz und Österreich; DE und BW: Bundesagentur für Arbeit; BW: Februar 2016

2. Marktumfeld und strategische Maßnahmen

Große Herausforderungen im Bankenumfeld

Zwang zu strategischen Anpassungen

Niedrigzinsumfeld	z.B. rückläufige (Einlagen-) Margen
Regulatorik	z.B. RWA-Ausweitung unter Basel III/ IV, Aufsichtsprozess SREP
Wettbewerb	z.B. Mittelstandsgeschäft im Fokus nahezu aller deutscher und zunehmend auch ausländischer Banken
Digitalisierung	z.B. Veränderung des Kundenverhaltens (zunehmende Nutzung elektronischer Medien)
Geopolitische Risiken	z.B. Russland-Sanktionen belasten Trade Finance, geopolitische Risiken im Mittleren Osten
Rechtsrisiken	z.B. zunehmend verbraucherfreundliche Rechtsprechung

Erheblicher Anpassungsdruck aus erodierenden Erlösen und strukturell hohem Kostenniveau führt zu:

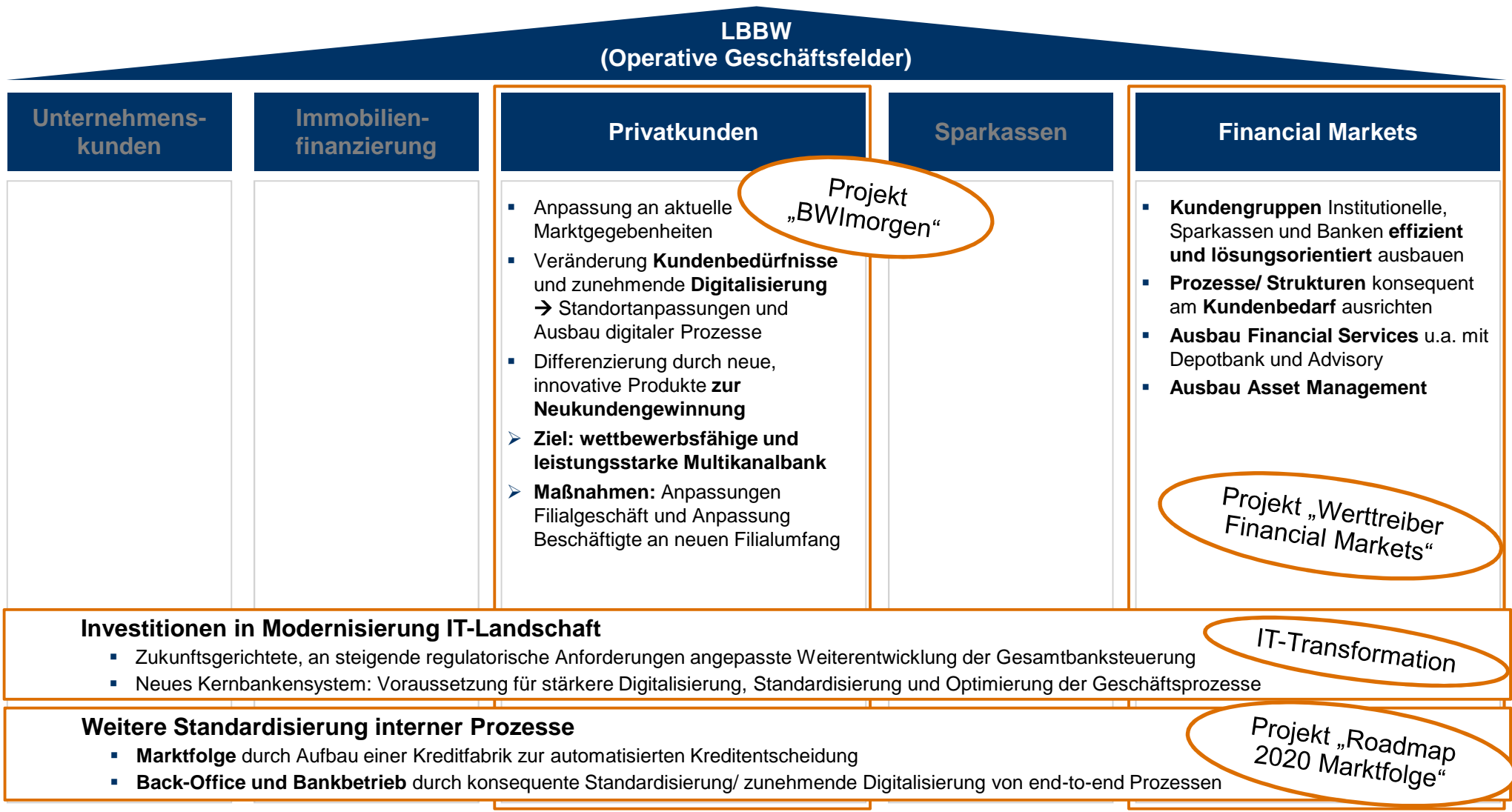
- mangelnder Profitabilität
- rechtlichem und kapitalmarktinduziertem Zwang
- Investitionsdruck

Zwang zu strategischen Anpassungen, z.B.

- Anpassung des Filialgeschäfts
- Deleveraging, Stärkung der Vermittlerrolle
- Investitionen in IT-Infrastruktur
- Outsourcing
- Selektive Wachstumsinitiativen

2. Marktumfeld und strategische Maßnahmen

Herausforderungen im Bankenumfeld erfordern Anpassungen seitens der LBBW



Projekt „BWI morgen“

Projekt „Werttreiber Financial Markets“

IT-Transformation

Projekt „Roadmap 2020 Marktfolge“

Agenda

- 1 Ausgangslage und Ergebnis
- 2 Marktumfeld und strategische Maßnahmen
- 3 **Strategische Ziele**
- 4 Kapital
- 5 Segmentstrategie und -entwicklung
- 6 Risikomanagement und Portfolioentwicklung
- 7 Refinanzierung und Liquidität
- 8 Ausblick

3. Strategische Ziele

Wesentliche Ziel-Kennziffern im LBBW-Konzern

Kriterium	Ziel-Kennziffer	12/2015	Mittelfristig angestrebter Zielwert
Ertrag bzw. Performance	▪ Eigenkapitalrentabilität (RoE)	4,1%	~ 8%
	▪ Aufwandsrentabilität (CIR)	70,9%	< 70%
Kapital	▪ Harte Kernkapitalquote (CRR/CRD IV/ IFRS Fully Loaded)	15,6%	zunächst: 12% (2020: 12,25%)
	▪ Gesamtkapitalquote (CRR/CRD IV/ IFRS Fully Loaded)	21,9%	~ 17%
	▪ Leverage Ratio	4,7%	> 4%
Liquidität	▪ Liquidity Coverage Ratio (LCR)	82%	Einhaltung der regulatorischen Anforderungen mit einem Sicherheitspuffer von bis zu 10%-Pkte.
Risikotragfähigkeit	▪ Auslastung Risikodeckungsmasse unter Normalbedingungen	48%	< 70%

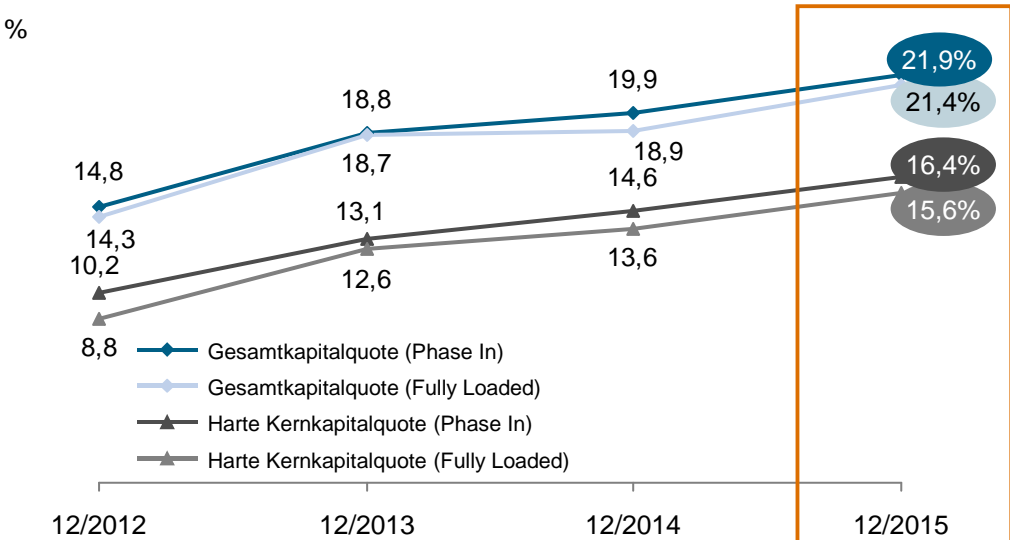
Agenda

- 1 Ausgangslage und Ergebnis
- 2 Marktumfeld und strategische Maßnahmen
- 3 Strategische Ziele
- 4 **Kapital**
- 5 Segmentstrategie und -entwicklung
- 6 Risikomanagement und Portfolioentwicklung
- 7 Refinanzierung und Liquidität
- 8 Ausblick

4. Kapital LBBW-Konzern

Harte Kernkapitalquote nach CRR weiter auf solidem Niveau

Entwicklung Kapitalquoten¹



Kommentar

- **Kapitalisierung auf komfortablem Niveau**
- **RWA nach CRR per Dezember 2015 bei 74 Mrd. €**
 - im Zeitverlauf durch Abbau Nichtkernbank deutlich reduziert
 - ggü. Jahresende 2014 weiter verringert
- **Kapitalquoten (CRR) weiter verbessert**
 - Aktuell zu meldende harte Kernkapitalquote (Phase In) bei 16,4% per Dezember 2015
 - **Harte Kernkapitalquote (Fully Loaded) bei 15,6%**
 - Gesamtkapitalquote (Fully Loaded) bei 21,4%
- Künftige Kapitalanforderungen Minimum Requirement of Own Funds and Eligible Liabilities (MREL) und Total Loss Absorbing Capacity (TLAC) werden aktiv begleitet
- Darüber hinaus konnte per Dezember 2015 die **Bail-In** Anforderung von 8% mit einer Quote von **8,2% übererfüllt** werden (ohne Einbeziehung von Senior unsecured)

	12/2012	12/2013	12/2014	12/2015
RWA¹ in Mrd. €	117,1	89,8	82,2	74,5
hKK¹ in Mrd. €	11,8	11,3	11,2	11,6
Lev. Ratio¹	-	3,7%	4,1%	4,7%

¹ Fully Loaded = vollständige Umsetzung von CRR (Basis IFRS), Phase In = CRR mit Phase-In-Regelungen (Basis IFRS)

Differenzen rundungsbedingt

4. Kapital LBBW-Konzern

Stabiler Sockel an hartem Kernkapital als solide Ausgangslage für LBBW

Kapitalquoten	Kapitalqualität	Kapital/Kapitalquoten 12/2015				Kommentar
		Phase-In (Mrd. €)	%	Fully Loaded (Mrd. €)	%	
Hartes Kernkapital	CET1	12,2	16,4%	11,6	15,6%	<ul style="list-style-type: none"> Stabiler Sockel an hartem Kernkapital von rd. 12 Mrd. €
Gesamtkapital	CET1	12,2	21,9%	11,6	21,4%	<ul style="list-style-type: none"> Fully Loaded: Trotz verschärfter Kriterien beläuft sich die Gesamtkapitalquote auf überdurchschnittliche 21,4%; Aufnahme von 0,5 Mrd. € Tier 2-Kapital im Juni 2015; nochmals verbesserte Quote ggü. Jahresende 2014
	AT 1	0,7		-		
	Tier 2	3,4		4,4		
	Eigenmittel	16,3		15,9		
Leverage Ratio	CET1	12,2	5,3%	11,6	4,7%	<ul style="list-style-type: none"> Phase In: Leverage Ratio gegenüber JE 2014 weiter ausgebaut bei 5,3% Fully Loaded: 4,7% durch hohen CET1-Sockel
	AT 1	0,7		-		
	Kernkapital	12,9		11,6		

Fully Loaded = vollständige Umsetzung von CRR (Basis IFRS)

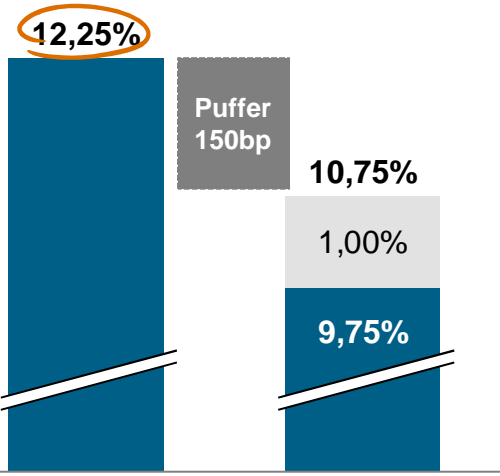
Differenzen rundungsbedingt

4. Kapital LBBW-Konzern

Kapitalziele - Solide Ausgangslage der LBBW zum Schutz von Investoren

Strategische Zielquote CET 1¹

Harte Kernkapitalquote (CET 1)



2020 Ziel

SREP

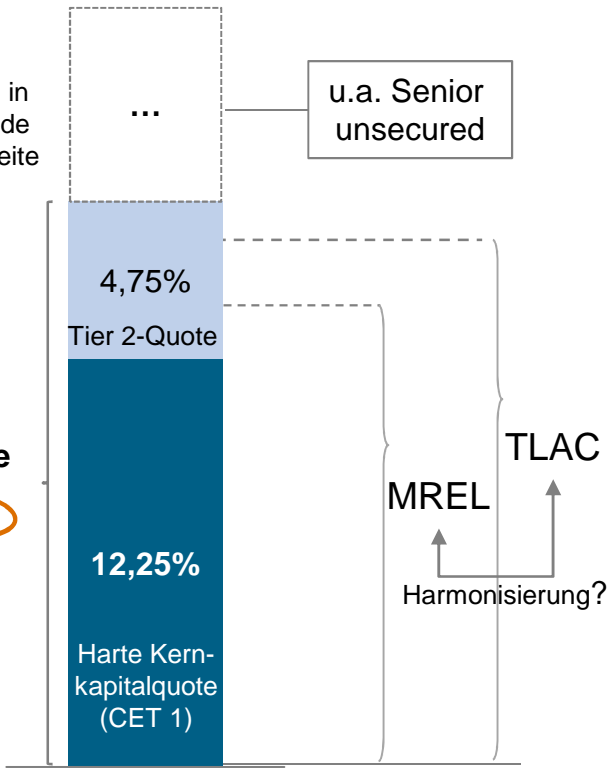
(inkl. Kapitalerhaltungspuffer und künftigem Systemrelevanzpuffer)

Strategische Zielquoten – Gesamtkapital¹

Bestehende Unsicherheiten in Haftungskaskade s. auch Folgeseite

Gesamtkapitalquote

17,0%



2020 Ziele

Kommentar

Strategische (Mindest-) Zielquoten berücksichtigen bereits künftige regulatorische Verschärfungen und geplantes Marktwachstum

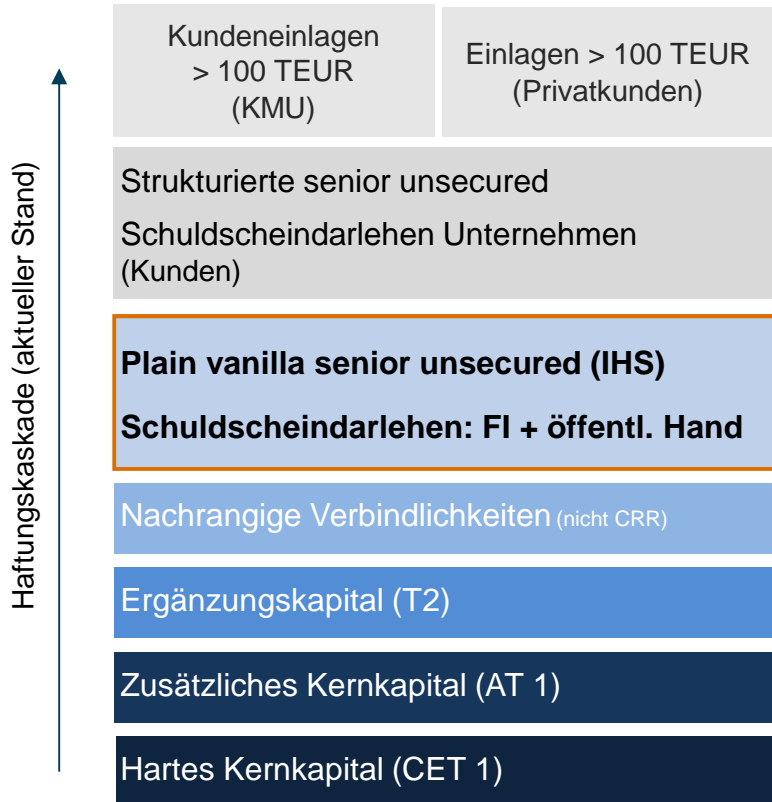
- Harte Kernkapitalquote**
 Bei einer strategischen Zielquote von 12,25% besteht ein komfortabler Puffer (150 bp) zu den SREP-Mindestanforderungen selbst unter Einbeziehung des künftigen nationalen Systemrelevanzpuffers
- Gesamtkapitalquote**
 Mit einer strategischen Quote von 17% ist die LBBW trotz regulatorischer Verschärfungen und geplantem Marktwachstum sehr gut aufgestellt
- Damit ist mittelfristig eine Abdeckung der künftigen MREL-/TLAC-Anforderungen auch ohne Einbeziehung von Senior unsecured zu erreichen
- Tier 2-Quote**
 Die LBBW begegnet den künftigen Herausforderungen mit einem stetigen Ausbau des Tier 2-Kapitalbestands

¹ Fully Loaded = vollständige Umsetzung von CRR (Basis IFRS)

4. Kapital LBBW-Konzern

Passivstruktur – Bail-in Risiko

Bail-in-fähige Passiva



Zentrale Anforderungen an Bail-in

Europäische Regelung

- Bei Abwicklungsmaßnahmen können **Verbindlichkeiten eines Kreditinstituts aus bestimmten Finanzinstrumenten auf behördliche Anordnung herabgeschrieben** werden
- Maßgeblich für Bail-in Risiko eines Finanzinstruments ist sein Rang in der sog. **Haftungskaskade**. Obere Ränge werden zuerst in Anspruch genommen und haben deshalb ein größeres Bail-in Risiko
- Die **Nachrangigkeit** wurde **EU-weit unterschiedlich** umgesetzt. So wurde bspw. in Frankreich und Spanien eine neue Kapitalklasse (Tier III) eingeführt

Deutschland

- Durch den Gesetzesbeschluss zum AbwMechG¹ werden in Deutschland ab 2017 **ungedekte Schuldverschreibungen im Insolvenz- und im Sanierungs-/Abwicklungsfall („senior unsecured“) gesetzlich nachrangig gegenüber anderen nicht berücksichtigungsfähigen Einlagen** behandelt (§ 46f, Abs. 6 KWG)
- Von dieser gesetzlichen Nachrangigkeit betroffen sind am Kapitalmarkt handelbare senior unsecured-Schuldverschreibungen („Plain vanilla“) inklusive Schuldscheine und Namensschuldverschreibungen (endgültige Abgrenzung noch offen, z.B. wie wird strukturiert definiert)

LBBW

- Zur Absicherung von unbesicherten Schuldverschreibungen gegen eine mögliche Verlustbeteiligung besteht bei der LBBW aktuell ein komfortabler Bestand an Kern- und Nachrangkapital
- Zudem weitere perspektivische Stärkung der Kapitalbasis, um das Risiko einer Verlustbeteiligung von Senior Unsecured Kapital weiter zu minimieren

¹ Abwicklungsmechanismengesetz

Agenda

- 1 Ausgangslage und Ergebnis
- 2 Marktumfeld und strategische Maßnahmen
- 3 Strategische Ziele
- 4 Kapital
- 5 Segmentstrategie und -entwicklung**
- 6 Risikomanagement und Portfolioentwicklung
- 7 Refinanzierung und Liquidität
- 8 Ausblick

5. Segmentstrategie und -entwicklung

Zuordnung der operativen Geschäftsfelder zu den operativen Segmenten

LBBW (Operative Geschäftsfelder)

Unternehmenskunden	Immobilienfinanzierung	Privatkunden	Sparkassen	Financial Markets
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Unternehmenskunden in den regionalen Kernmärkten und ausgewählte Großkunden im gesamten deutschsprachigen Raum ▪ Fokus auf langfristige Kundenbeziehungen und ganzheitliche Betreuung im Rahmen einer Hausbankfunktion ▪ Unterstützung exportorientierter Kunden durch Auslandsgeschäft und internationales Netzwerk ▪ Leistungen im Bereich Leasing, Forderungsverkauf sowie im kommerziellen Beteiligungsgeschäft werden über Tochterunternehmen angeboten 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Regionale Fokussierung auf Deutschland, USA und Großbritannien ▪ Konzentration auf die Nutzungsarten (Büro/ Einzelhandel/Wohnen/ Logistik) ▪ Zielkunden: offene und geschlossene Immobilienfonds, Spezialfonds, professionelle Investoren, Immobilienunternehmen, Wohnungsunternehmen ▪ Ausgeprägtes Risikobewusstsein und nachhaltige Profitabilität ▪ Hohe Kompetenz in der Strukturierung und Arrangierung großvolumiger Finanzierungen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fokus auf gehobenes Privatkundengeschäft in den regionalen Kernmärkten, Sparkassenfunktion in Stuttgart ▪ Hohe Produkt- und Servicequalität sowie auf langfristige Kundenbeziehungen ausgerichtete Beratung ▪ Geschäftsmodell einer integrierten Multikanalbank 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Partner der Sparkassen in Deutschland, insbesondere in den regionalen Kernmärkten ▪ Breite Produkt- und Dienstleistungspalette über alle Geschäftsfelder ▪ Enge Zusammenarbeit im Verbund ▪ Außerhalb der Kernmärkte werden selektiv Produkte und Dienstleistungen auch anderen Sparkassen angeboten (insbesondere im Bereich Financial Markets) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fokus auf Finanzierung, Anlage, Risikomanagement, Services für die Kundengruppen Institutionelle, Banken und Sparkassen ▪ Beratung und Management von Wertpapiervermögen wird über die LBBW Asset Management angeboten
<p>Ertragssäule mit attraktivem Kundenstamm – Ausbau Cross-Selling</p>	<p>Nachhaltiges Wachstum und Diversifikation des Geschäftsmodells</p>	<p>Fundingbeitrag und solider Ergebnislieferant – Wachstum im Bereich der gehobenen Privatkunden</p>	<p>Erhöhung der Marktdurchdringung in der Zusammenarbeit mit Sparkassen</p>	<p>Erwirtschaftung eines stabilen Ergebnisbeitrags und Grundlage für Cross-Selling</p>
<p>Segment Corporates</p>	<p>Segment Retail/Sparkassen</p>		<p>Segment Fin. Markets</p>	

5. Segmentstrategie und -entwicklung

Trotz schwierigem Marktumfeld Operative Segmente mit deutlich positivem Ergebnisbeitrag

Segment Key Performance Indicators (KPIs)

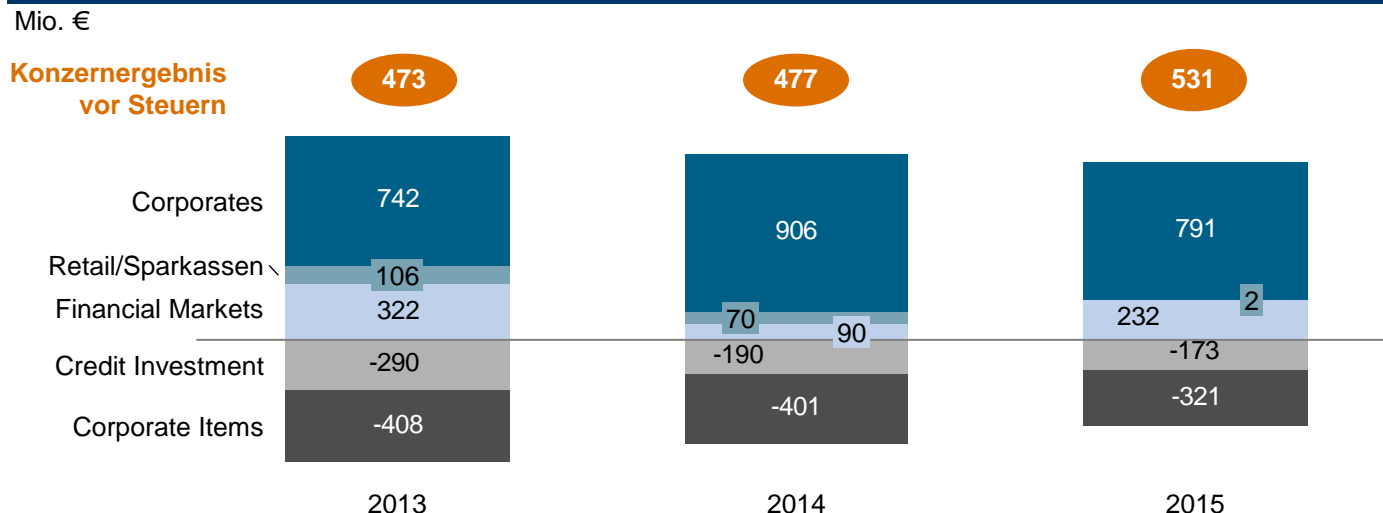
Konzern			Operative Segmente			Credit Investment	CI ¹ /Überl./Kons.
			Corporates	Financial Markets	Retail/Sparkassen		
Kennzahlen 31.12.2015							
531	Ergebnis v. Steuern	Mio. €	791	232	2	-173	-321
234,0	Bilanzaktiva	Mrd. €	75,4	78,6	31,7	13,7	34,6
74,5	RWA	Mrd. €	44,0	11,8	8,3	0,7	9,7
4,1	RoE ²	%	17,8	13,5	0,3	<0	<0
70,9	CIR	%	48,8	60,0	91,6	<0	<0

Kommentar

Segment KPIs

- Die operativen Segmente sind der Hauptergebnisträger der LBBW
- 86% der RWA des Konzerns werden diesen Segmenten zugeordnet
- RoE der operativen Segmente sowie des Konzerns im Vergleich zum Vorjahr gestiegen
- CIR leicht besser als Vorjahr

Entwicklung der Segmentergebnisse



Segmentergebnisse

- Relativ stabile Ergebniserzeugung
- Erträge der LBBW zunehmend durch Kernbanksegmente getrieben
- Risikoabbau hat sich ausgezahlt
- Negativer Ergebnisbeitrag der zur Nicht-Kernbank gehörenden Portfolien sinkt insbesondere im Segment Credit Investment

¹ CI = Corporate Items

² RoE vor Steuern

5. Segmentstrategie und -entwicklung

Segment Corporates geprägt durch niedriges Zinsniveau und verbesserte Portfolioqualität

GuV Segment Corporates¹

Mio. €	Ist	VJ	Δ VJ
Zinsergebnis	1.166	1.198	-32
Risikovorsorge	-50	-105	55
Provisionsergebnis	244	259	-15
Erg. FV bew. Finanzinstrumenten	14	-5	19
Finanzanlageergebnis	74	195	-121
Sonstiges betriebliches Ergebnis	136	122	14
Nettoergebnis (n. RV)	1.584	1.664	-80
Verwaltungsaufwendungen	-762	-740	-22
Garantieprovision Land BW	0	0	0
Bankenabgabe und Einlagensicherung	-28	-15	-13
Wertminderung Goodwill	0	0	0
Restrukturierungsergebnis	-3	-3	0
Ergebnis v. Steuern	791	906	-115
Mrd. €	Ist	JE 2014	Δ VJ
Bilanzaktiva	75,4	75,2	0,2
Risikoaktiva	44,0	47,4	-3,4

Kommentar

- **Nettoergebnis n. RV** unter Vorjahr
 - **Zinsergebnis** v.a. belastet durch anhaltend niedriges Zinsniveau sowie intensiven Wettbewerb bei Großkunden
 - **Risikovorsorge** auf niedrigem Niveau und maßgeblich durch gute Kreditportfolioqualität und gute Positionierung in Kernmärkten geprägt
 - **Finanzanlageergebnis** rückläufig aufgrund hoher Erträge aus Beteiligungsveräußerungen/-bewertungen im Vorjahr
- **Verwaltungsaufwendungen** mit leichtem Anstieg; Treiber sind
 - Investitionen in zukünftige Wachstumsmärkte im Kerngeschäft
 - aufsichtsrechtlich erforderliche Gesamtbankprojekte
 - Einführung eines neuen Kernbankensystems zur Optimierung der IT-Infrastruktur
- **Ergebnis v. Steuern** liegt mit **791 Mio. €** unter Vorjahr
 - dav. rd. 180 Mio. € aus Immobilienfinanzierung (VJ: 168 Mio. €)
- **Wesentliche Kennzahlen**
 - **Bilanzaktiva** auf Vorjahresniveau
 - **Risikoaktiva** reduziert aufgrund verbesserter Portfolioqualität

¹ Vorjahr inkl. Anpassungen

5. Segmentstrategie und -entwicklung

Unternehmenskunden als wesentliche Säule des LBBW-Konzerns

Regionale UK

Key Account

Large Corp. i.e.S.

Klare Geschäftsfeld-gliederung

- Mittelständische Unternehmen, vor allem in den Kernmärkten Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und Sachsen
- Umsatz: $\geq 2,5$ Mio. € < 500 Mio. €

- Großkunden in den Kernmärkten sowie benachbarten Wirtschaftsräumen
- Umsatz: > 500 Mio. € bzw. Potenzial, viele mit internationaler Ausrichtung („hidden champions“)

- Multinationals in der DACH-Region
- Außerhalb Baden-Württemberg Umsatz > 1 Mrd. €, innerhalb Baden-Württemberg ausgewählte internationale Konzerne

Entwicklung in 2015

- Schwieriges Marktumfeld und geringe Investitionsneigung belasten die Entwicklung der Finanzierungsvolumina
- Einlagen trotz der Herausforderungen auf Vorjahresniveau gehalten
- Sehr erfreuliche Entwicklung im Cross-Sell bei Devisenabsicherungen

- Finanzierungsvolumina trotz aktuellem Marktumfeld ggü. Vorjahr deutlich ausgebaut
- Belastung der Margen durch intensiven Wettbewerb bei gleichzeitig geringer Investitionsneigung

- Finanzierungsmargen trotz intensivem Wettbewerb nur leicht unter Vorjahr

Ausblick 2016

- Sowohl im Regionalen Unternehmenskundengeschäft als auch bei Key Account werden attraktive Wirtschaftsräume durch Ausbau der Kundenbeziehungen bzw. Neukundenakquise weiter erschlossen. Es wird ein Wachstum der ausgereichten Finanzierungsvolumina erwartet

- Sukzessiver Ausbau der Marktposition mit entsprechendem Erlöswachstum



- Wachstum in allen Kundengruppen, vor allem über Kapitalmarkt-, Auslands- und Corporate Finance-Produkte; Ausbau des Cross-Sellings spiegelt die weiter intensivierten Kundenverbindungen wider

5. Segmentstrategie und -entwicklung

Erfolgreiche Entwicklung trotz schwierigem Marktumfeld

Konsortial- kreditmarkt¹

- 2015 vor allem **großvolumige Akquisitionen**; in Deutschland 22 abgeschlossene Transaktionen mit einem Volumen von 9,2 Mrd. €
- LBBW konnte 2015 den **4. Rang** – gemessen an Anzahl der Transaktionen (Bookrunner) – erfolgreich verteidigen
- Bei **29% aller Transaktionen** führende Rolle als Mandated Lead Arranger (MLA)

 <p>KION GROUP EUR 1,5 Mrd. Konsortial- finanzierung MLA & Bookrunner Oktober 2015</p>	 <p>axel springer EUR 1,2 Mrd. Konsortial- finanzierung MLA & Bookrunner Juli 2015</p>
--	--

Fremdkapitalmarkt

- #### Schuldscheindarlehen
- LBBW sowohl volumen- als auch anzahlseitig **Marktführer bei der Arrangierung von Corporate Schuldscheindarlehen**
 - Seit 2012 Begleitung von **114 Transaktionen** mit einem Gesamtvolumen von **rd. 20 Mrd. €**
 - davon rund 30% international platziert
 - **Joint Lead bei den drei größten Transaktionen in 2015:**
ZF Friedrichshafen, Mann+Hummel, Daimler
- #### Anleihen
- **Key Player** im Bondmarkt für **lokale Corporate Emittenten**
 - Große **Platzierungsstärke** in Europa
 - 2015 bei einer Vielzahl von Mandaten **einzige deutsche Bank** im Konsortium



Asset Backed Segment

- #### Mittelstands-ABS
- **Breite Expertise** mit ca. 50 erfolgreich umgesetzten Transaktionen
 - Aktuell zugesagtes **Transaktionsvolumen ca. 2,5 Mrd. €**
 - **Nachhaltiger Track Record** in der Arrangierung von **ABS für Handelsforderungen und zinstragende Forderungen**
 - **Umfassende Kenntnisse** in der **Forderungsfinanzierung** in den wichtigsten europäischen Ländern und den USA



¹ Quelle: Bloomberg und LBBW Syndication

5. Segmentstrategie und -entwicklung

Gewerbliche Immobilienfinanzierung ist auf Qualität ausgerichtet

Kommentar

Märkte und Nutzungsarten

- **Konzentration** auf die **Kernmärkte** Deutschland, USA und UK sowie offene Fonds
- **Fokussierung** auf die **Kernnutzungsarten** Büro, Retail und Wohnen sowie selektiv Logistik
- **Konzentration** auf **etablierte Standorte und ausgesuchte Lagen**
- Bevorzugte Objekte: Langfristig vermietete **Immobilien mit Mietern guter Bonität**

Portfoliostrategie

- Ausgewogene **Mischung** von Kernmärkten und Kernnutzungsarten
- Ausbau des **Syndizierungsgeschäfts**
- Fähigkeit, **große Transaktionen aus einer Hand** anzubieten

Geschäftsvolumen

- Insgesamt beläuft sich das **Exposure** Ende 2015 der gewerblichen Immobilienfinanzierungen auf **22,5 Mrd. €**. Davon entfallen nur knapp 4% auf Projektfinanzierungen
- Das **durchschnittliche Neugesäftsvolumen** in den Jahren von 2012 bis 2015 betrug **5,8 Mrd. €**. **2015** sehen wir mit rd. 7,5 Mrd. € hochwertigem Neugeschäft als äußerst erfreuliches Ausnahmejahr. Der **Ø LTV** im Neugeschäft ist < 60%
- Langfristig wird ein jährliches Neugeschäft ≥ 6 Mrd. € geplant

Besicherungsansätze

- Grundbuchrechtliche Sicherheiten in voller Kredithöhe
- Bei Sondervermögen nach InvG mit Bankhintergrund auch Abtretung der Aufwendungsersatzansprüche, Positiv- und Negativerklärungen
- **Jährliche Überprüfung** im Rahmen der Kreditrisikostategie

Beleihungsgrundsätze

- Grundsätzlich Orientierung der Tilgung an der Restnutzungsdauer der Immobilie
- Kreditvergabe nur an **professionelle und zuverlässige Partner**
- **Stringente Einhaltung/ Überwachung** führt zu deutlicher **Verbesserung von Risikoparametern** (Rating, LTV, DSCR ...)

5. Segmentstrategie und -entwicklung

Segment Retail/Sparkassen mit Ergebnisbelastung durch Neuausrichtung Privatkundengeschäft

GuV Segment Retail/Sparkassen

Mio. €	Ist	VJ	Δ VJ
Zinsergebnis	321	340	-19
Risikovorsorge	-2	-6	4
Provisionsergebnis	210	213	-2
Erg. FV bew. Finanzinstrumenten	1	-1	3
Finanzanlageergebnis	0	0	0
Sonstiges betriebliches Ergebnis	17	12	5
Nettoergebnis (n. RV)	548	557	-9
Verwaltungsaufwendungen	-504	-488	-16
Garantieprovision Land BW	0	0	0
Bankenabgabe und Einlagensicherung	-7	1	-8
Wertminderung Goodwill	0	0	0
Restrukturierungsergebnis	-35	0	-35
Ergebnis v. Steuern	2	70	-68

Mrd. €	Ist	JE 2014	Δ VJ
Bilanzaktiva	31,7	32,5	-0,8
Risikoaktiva	8,3	9,4	-1,1

Kommentar

- **Nettoergebnis n. RV** liegt unter Vorjahr
 - **Zinsergebnis** rückläufig wegen Niedrigzinsumfeld, Einlagevolumen konnte ausgebaut werden
- **Verwaltungsaufwendungen** angestiegen in Folge erhöhter Aufwendungen für Gesamtbankprojekte und zukunftsorientierte Investitionen in ein neues Kernbankensystem
- **Restrukturierungsergebnis** im Rahmen des Umbaus der IT-Architektur belastet; Rückstellungsbildung wegen Neuausrichtung des Privatkundengeschäfts hin zu einer Multikanalbank
- **Ergebnis v. Steuern** liegt mit **2 Mio. €** unter Vorjahr (70 Mio. €)
- **Wesentliche Kennzahlen**
 - **Bilanzaktiva** und **Risikoaktiva** aufgrund Portfolioabbaus geringfügig unter Vorjahr

5. Segmentstrategie und -entwicklung

Privatkundengeschäft als integraler Bestandteil des LBBW-Konzerns

	Privatkunden (PK)	Private Banking (PB)	Wealth Management
Klare Geschäftsfeldgliederung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fokus auf gehobenes Privatkundengeschäft in den regionalen Kernmärkten Baden-Württemberg und Sachsen ▪ Sparkassenfunktion in Stuttgart mit hoher Marktdurchdringung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Betreuung von vermögenden Privatkunden ▪ Starke Position bei Zielgruppe Heil- und Freiberufe ▪ Zugang zu Firmeninhabern und Multiplikatoren unter gemeinsamer Marktbearbeitung mit UK 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zielgruppen: Unternehmer, Non-Profit-Organisationen und Family Offices ▪ Besondere Expertise in der Betreuung von Stiftungen
Entwicklung in 2015	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Einlagevolumen konnte weiter ausgebaut werden. ▪ Margen im Einlagegeschäft sind aber weiterhin durch das Niedrigzinsniveau belastet ▪ Finanzierungsvolumen auf Grund des starken Wettbewerbs leicht unter Vorjahr aber mit stabilen Margen ▪ Wertpapiergeschäft gegenüber Vorjahr weiter gesteigert 		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Finanzierungsvolumen konnte weiter ausgebaut und die Marge dabei stabil gehalten werden ▪ Im Wertpapierbereich und bei Vermögensverwaltung wurden Ertragschancen genutzt
Ausblick 2016	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nachhaltiges Niedrigzinsniveau belastet weiterhin Margen im Einlagengeschäft ▪ Optimierung der Vertriebsstruktur wie vorgesehen gestartet ▪ Verändertes Kundenverhalten erfordert Ausbau digitaler Vertriebskanäle und Wandel im Kanal-Mix – Umsetzung in Vorbereitung ▪ Verwaltungsaufwand hierdurch zunächst erhöht ▪ Weiterhin stabile Erlösentwicklung erwartet, trotz hartem Wettbewerb 		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fortführung des erfolgreich eingeschlagenen Wachstumspfad, d.h. Ausbau in Wachstumsmärkten

5. Segmentstrategie und -entwicklung

Sparkassen als wichtige Geschäftspartner mit hoher Marktdurchdringung

Segmentübergreifende Betreuung der Sparkassen

		Sparkassen		
		Financial Markets	Retail/Sparkassen	Corporates
Geschäft mit Sparkassen	Eigengeschäft		Förderkredite	
	Zertifikate		Wertpapierabwicklung/ Fondsgeschäft	
	Edelmetalle/Sorten, Research			
	Asset Management			
Geschäft mit Kunden über Sparkassen	Vermittlungsgeschäft		Zentrales Metageschäft	Dezentrales Metageschäft
			Vermögensverwaltung	Auslandsgeschäft
				Kommunalgeschäft

Kommentar

Zusammenarbeit

- Sparkassen sind Kunden, Marktpartner und Dienstleistungsnehmer
- LBBW ist Zentralbank für Sparkassen in den Kernmärkten Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und Sachsen
- Marktdurchdringung in den Kernmärkten zwischen 40% und 80%
- Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit liegt in den Segmenten Financial Markets und Retail/Sparkassen

Langfristige Beziehung gefestigt durch

- Verbindung als Eigentümer
- Vertraglicher Leistungsverbund
- Wichtiger Geschäftspartner der LBBW

5. Segmentstrategie und -entwicklung

Segment Financial Markets mit gutem Ergebnis in freundlichem Marktumfeld

GuV Segment Financial Markets


Mio. €	Ist	VJ	Δ VJ
Zinsergebnis	408	312	96
Risikovorsorge	0	1	-1
Provisionsergebnis	78	73	4
Erg. FV bew. Finanzinstrumenten	147	115	33
Finanzanlageergebnis	0	0	0
Sonstiges betriebliches Ergebnis	4	17	-13
Nettoergebnis (n. RV)	636	518	119
Verwaltungsaufwendungen	-382	-388	6
Garantieprovision Land BW	0	0	0
Bankenabgabe und Einlagensicherung	-23	-23	0
Wertminderung Goodwill	0	-16	16
Restrukturierungsergebnis	0	0	0
Ergebnis v. Steuern	232	90	141
Mrd. €	Ist	JE 2014	Δ VJ
Bilanzaktiva	78,6	101,6	-23,0
Risikoaktiva	11,8	15,3	-3,5

Kommentar

- **Nettoergebnis n. RV** liegt erheblich über Vorjahr, insbesondere bedingt durch wieder volatilere Märkte in 2015 und daraus begünstigtes Neugeschäft aus Absicherungsprodukten gegen Zins- und Währungsrisiken
- **Ergebnis FV bew. Finanzinstrumenten** durch geringere Bewertungsabschläge verbessert
- Im Vorjahr wurde der dem Segment zugeordnete **Goodwill** vollständig abgeschrieben
- **Ergebnis v. Steuern** mit **232 Mio. €** erheblich über Vorjahr (90 Mio. €)
- **Wesentliche Kennzahlen**
 - **Bilanzaktiva** und **Risikoaktiva** aufgrund zinsbedingtem Rückgang aktivierter Marktwerte und bewusstem Abbau unter Vorjahr

5. Segmentstrategie und -entwicklung

Starke Kundenfranchise der LBBW mit vier Kundengruppen

	Sparkassen	Institutionelle Kunden	Banken	Corporates	
Klare Geschäftsfeldgliederung	<ul style="list-style-type: none"> Zugang zu breiter/ diversifizierter Investorenbasis mit > 600 Institutionen¹ und einem Vermögen von > 2.880 Mrd. € 	<ul style="list-style-type: none"> Über 700 Kunden: Versicherungen, Pensionsfonds und Versorgungswerke, Bundesländer, staatliche/kirchliche Institutionen, Stiftungen 	<ul style="list-style-type: none"> Zugang zu > 100 Privat-, Hypotheken- und Spezialbanken sowie zu > 100 Genossenschaftsbanken national und international 	<ul style="list-style-type: none"> Zugang zu ca. 500 aktiven Schuldscheininvestoren aus Banken-, Sparkassen-, Genossenschaftsbereich und institutionellem Sektor 	
Entwicklung 2015	<ul style="list-style-type: none"> Leverage der sehr starken Kundenfranchise Stärkere Ausschöpfung durch potenzialorientierten Betreuungsansatz Bereitstellung einer bedarfsorientierten breiten Produktpalette 	<ul style="list-style-type: none"> Erweiterung der Produktpalette mit maßvollem Risikoappetit in Vorbereitung auf erwartete „Assetklassen-Migration“ (v.a. bei Versicherungen) Stärkere Durchdringung Bestandskunden 	<ul style="list-style-type: none"> Kundensegmentierung auf Basis klarer Verantwortlichkeiten Ausbau des internationalen Geschäfts und stärkere Verflechtung der Financial Markets- und International Business-Aktivitäten 	<ul style="list-style-type: none"> Weiterer Ausbau des Produktvertriebs Ausbau eines ganzheitlichen Financial Advisory für Debt Capital Markets, Equity Capital Markets und Verbriefungen 	
Ausblick	<ul style="list-style-type: none"> LBBW reagiert auf verändertes Marktumfeld Regulatorischer Impact insbesondere durch <ul style="list-style-type: none"> Bankenabgabe Einlagensicherung Finanztransaktionssteuer Bail-in Quote Fundamental Review of the Trading Book (FRTB) 			 <div style="background-color: #d9e1f2; padding: 20px; text-align: center; margin-top: 10px;"> <h3>Fokussierung auf Originate-to-Distribute</h3> </div>	

¹ 409 Sparkassen , 7 Landesbanken, 9 Bausparkassen, 11 Versicherungsgesellschaften, Vermögensverwalter etc. (Stand Januar 2016)

5. Segmentstrategie und -entwicklung

Erfolgreiche Entwicklung deutlich über Plan

Sparkassen

Entwicklung in 2015

- Zertifikate Awards 2015: LBBW „**Bester Emittent 2015**“ mit zwei gewonnenen Kategorien (Primärmarkt, Bonitätsanleihen) und zwei weiteren Podiumsrängen (Aktienanleihen, Kapitalschutzzertifikaten)
- LBBW emittierte allein in 2015 ca. 8.000 Zertifikate und strukturierte Anleihen
- Aktuelles Volumen des verwalteten Vermögens: ca. 7 Mrd. €



Institutionelle Kunden

- LBBW unter den **Top 3** in der Betreuung **deutschsprachiger Versicherungsunternehmen/ Pensionsfonds**
- Einer der führenden Intermediäre im Bereich der SSAs¹ mit über 200 Transaktionen in 2014/2015
- Refinanzierung deutscher Bundesländer in 2015: 92 Mrd. €, **Marktanteil² der LBBW: 25%**



Banken

- LBBW gehört zu den **Marktführern** bei der **Platzierung von Namenspapieren**
- Stark in der Platzierung von Covered Bonds (gedeckte Schuldverschreibungen)
- LBBW gehört im 8. Jahr in Folge zu den Marktführern bei Privatplatzierungen in Euro



Emissionen in 2015

Von der LBBW in der Joint Lead- bzw. Sole Lead-Position in 2015 platzierte Emissionen (Anzahl und Volumen):

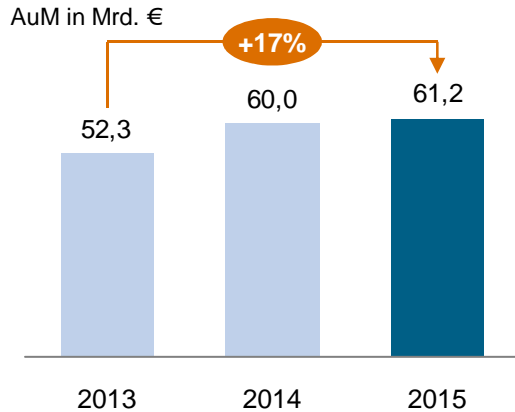
- Corporate Bonds: **56 Emissionen** mit einem **Gesamtvolumen** von **23,7 Mrd. €**
- Covered Bonds: **137 Emissionen** mit einem **Gesamtvolumen** von **35,5 Mrd. €**
- Deutsche Länder/ Agencies/ Financials Senior: **281 Emissionen** mit einem **Gesamtvolumen** von **47,4 Mrd. €**

Quellen: Bloomberg und eigene Erhebungen
¹ Supras, Sovereigns, Agencies
² Volumen der begleiteten Transaktionen

5. Segmentstrategie und -entwicklung

Starke Position der LBBW im Asset Management und als Depotbank

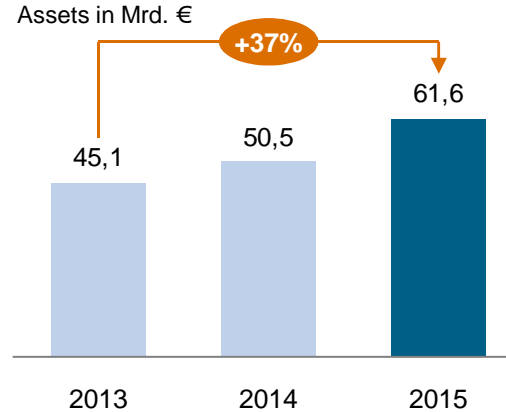
LBBW Asset Management



- Portfoliomanagement
- Administration
- Full Service Mandate

- Das Fondsgeschäft konnte infolge zusätzlicher Fondsinvestments weiter gesteigert werden
- Im Jahr 2015 gab es ein Nettomittelaufkommen von 1,2 Mrd. €, wobei der Schwerpunkt hiervon im Spezialfondsgeschäft lag
- Bei der Telos-Zufriedenheits-Studie 2015 hat die LBBW Asset Management mehrere erste Plätze erreicht, unter anderem auch in der Kategorie „Kundenzufriedenheit“

Depotbank



- Verwahrstellenleistungen
- Abwicklung von Handelstransaktionen über Drittbanken

- Starker Volumenzuwachs in 2015 aufgrund organischem und anorganischem Wachstum (Migration der ersten Fonds aus der Nord/LB Transaktion bereits erfolgt)
- Organisches Wachstum hauptsächlich durch Versicherungen und Versorgungskassen
- Spezialist für Spezialinvestmentvermögen - Anteil am Gesamtvolumen > 93%
- 16 angebundene Kapitalverwaltungsgesellschaften (+ 2 ggü. Vorjahr)
- Trend zum Masterfonds hält an: Insgesamt 82 Masterfonds (+ 32%)

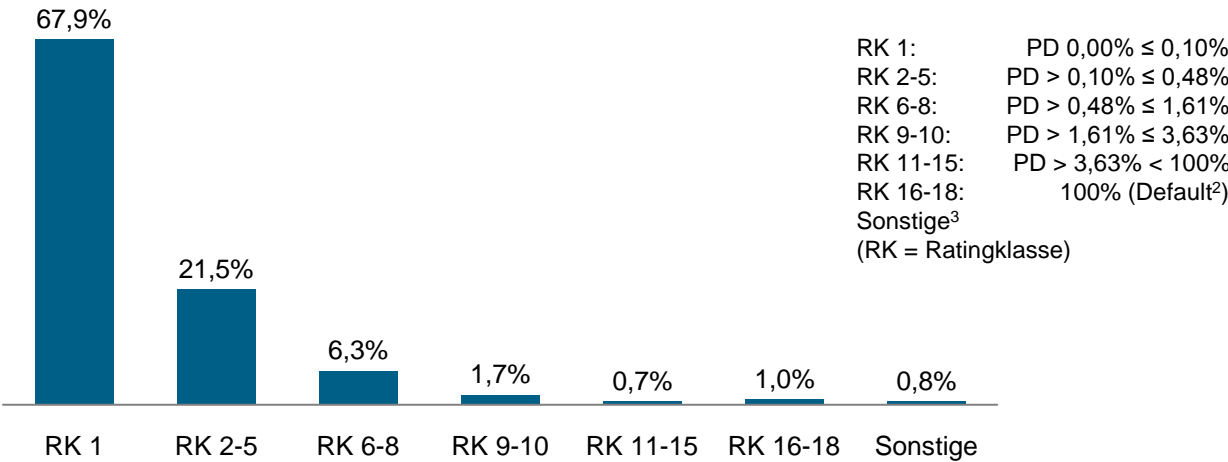
Agenda

- 1 Ausgangslage und Ergebnis
- 2 Marktumfeld und strategische Maßnahmen
- 3 Strategische Ziele
- 4 Kapital
- 5 Segmentstrategie und -entwicklung
- 6 Risikomanagement und Portfolioentwicklung**
- 7 Refinanzierung und Liquidität
- 8 Ausblick

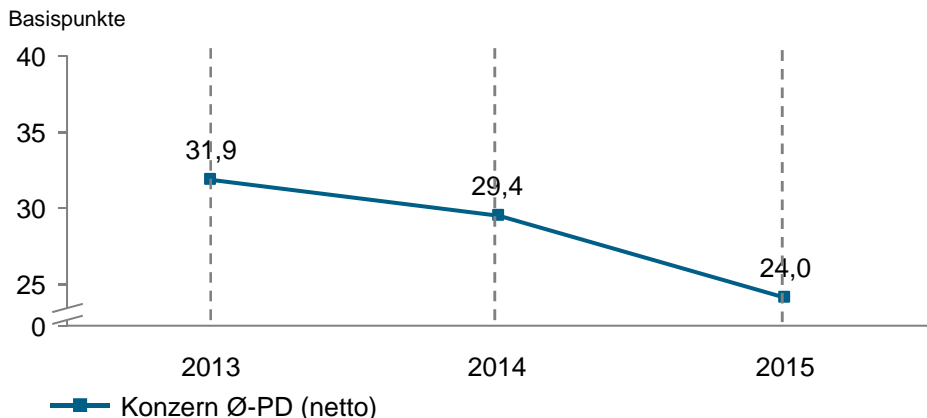
6. Risikomanagement und Portfolioentwicklung

Portfolioqualität verbessert, Anteil Default erneut reduziert

Qualität des Portfolios¹



Ausfallwahrscheinlichkeit (Ø-PD)



Kommentar

Portfolioqualität weiter verbessert

- Netto-Exposure bei 184 Mrd. €
- Vor allem Rückgang kritischer Bonitäten (Ratingklassen 11 bis 15) um 1,0 Mrd. € auf 1,3 Mrd. €
- Rückgang im besten Ratingcluster vor allem durch die zum Jahresende 2015 weggefallene Gewährträgerhaftung
- Dennoch relativer Anteil des **Portfolios mit Investment-Grade-Bonitäten (Ratingklassen 1 bis 5)** auf gleichem Niveau (89,4% per 31.12.2015 nach 88,9% am Jahresende 2014)
- **Default-Bestand** im Geschäftsjahr 2015 um -0,6 Mrd. € auf 1,9 Mrd. € weiter reduziert
 - Portfolioanteil damit von 1,2% auf 1,0% zurückgegangen

Entwicklung Ø-PD (netto)

- Deutliche Verbesserung der durchschnittlichen PD seit Anfang 2013
- Im Jahr 2015 weitere Verbesserung um 5,4 bp, insbesondere durch Upgrades im Unternehmensportfolio

¹ Interne Ratings; PD = prognostizierte Ausfallwahrscheinlichkeit in Basispunkten

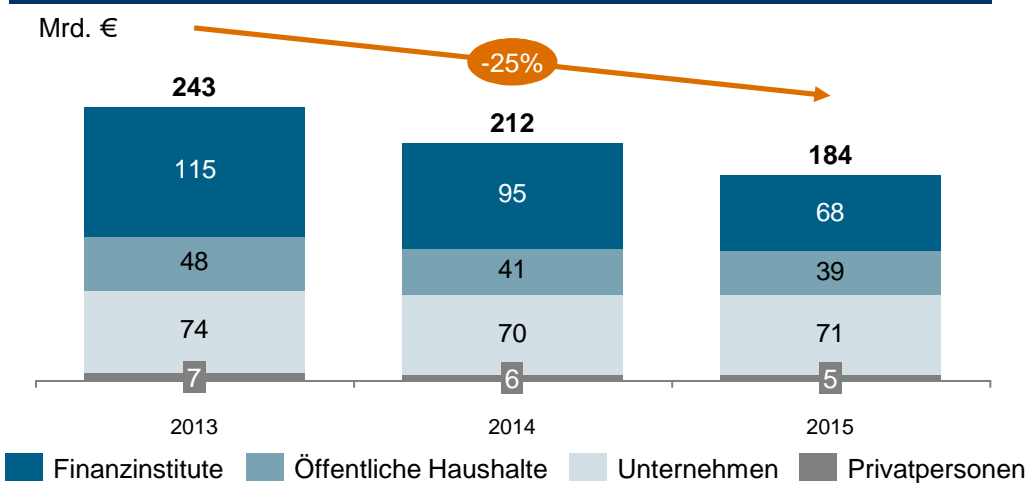
² Als Default werden Engagements ausgewiesen, für die ein Ausfallereignis gemäß § 125 SolvV eingetreten ist, wie z.B. 90-Tage-Verzug, Unwahrscheinlichkeit der Rückzahlung oder gebildete Wertberichtigungen

³ Auf eine Ratingnote wird verzichtet, da es sich um risikoarmes Geschäft handelt (z.B. kommunalverbürgtes oder sparkassenavaliiertes Geschäft)

6. Risikomanagement und Portfolioentwicklung

Netto-Exposure Rückgang im Jahr 2015 insbesondere bei Financials

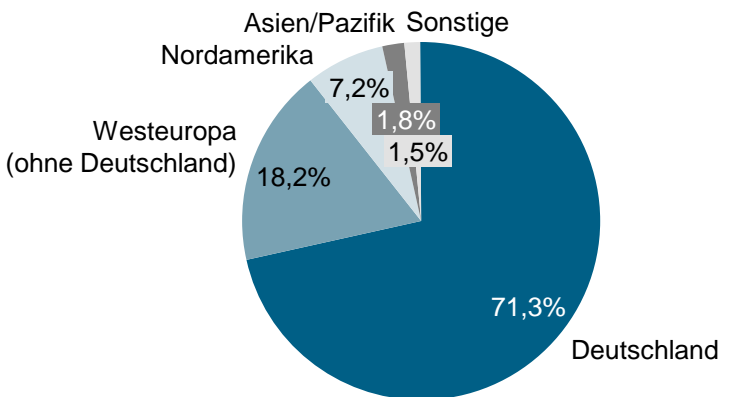
Hauptbranchen im Zeitverlauf



Kommentar

- Deutlicher **Netto-Exposure-Abbau** von 278 Mrd. € im Jahr 2012 auf **184 Mrd. €** (-34%) zum 31. Dezember 2015:
 - Reduzierung insb. bei **Financials** (-48%), Geschäfte mit **Sparkassen** (ohne Gewährträgerhaftung) sind dabei im Zeitverlauf relativ stabil
 - Weiterer erheblicher Rückgang bei **öffentlichen Haushalten** (-34%)
- Im Jahresverlauf **2015 Netto-Exposure-Rückgang** um rund **-29 Mrd. €** bzw. **-14%**:
 - Deutlicher Rückgang bei **Financials** resultiert insb. aus dem Auslaufen von Geschäften unter Gewährträgerhaftung (-18 Mrd. €)
 - Rückgang bei **Öffentlichen Haushalten** (-2 Mrd. €) insb. bei deutschen Bundesländern, teilweise kompensiert durch Anstieg ggü. ausländischen Adressen (i.W. USA)
 - Bei **Unternehmen** Netto-Exposure-Anstieg (+0,6 Mrd. €) bei uneinheitlicher Entwicklung in den einzelnen Unternehmensbranchen
- Anteil des **inländischen Geschäfts** am Netto-Exposure leicht rückläufig wegen der zum Jahresende ausgelaufenen Geschäfte unter Gewährträgerhaftung
- Nur **geringe Anteile Osteuropa** (0,8%) und **Lateinamerika** (0,7%)
- **Keine materiellen Risiken** aus Ukraine- und Russland-Exposure

Aufteilung nach Regionen



Differenzen rundungsbedingt

6. Risikomanagement und Portfolioentwicklung

Durchschnittliche PD bei Unternehmen durchweg verbessert

Netto-Exposure Unternehmen im Zeitverlauf

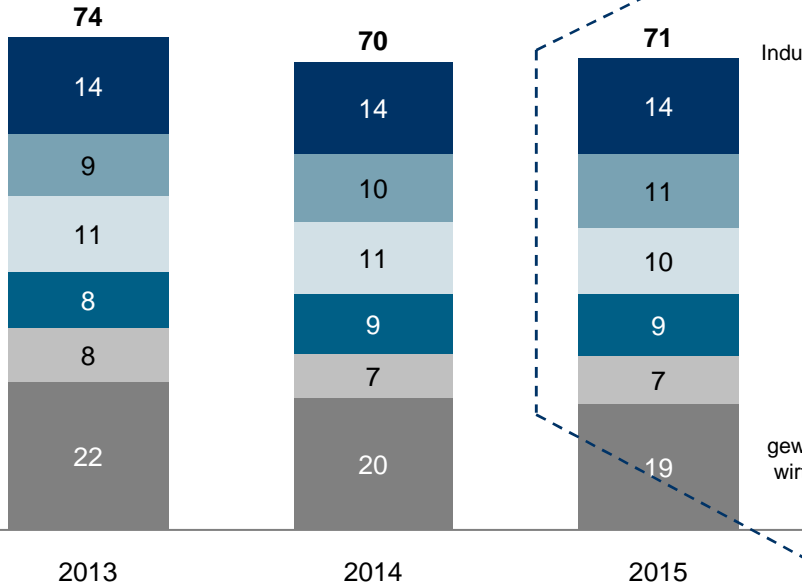
Netto-Exposure Unternehmen per 31.12.2015

Ø-PD (netto) **0,68%**

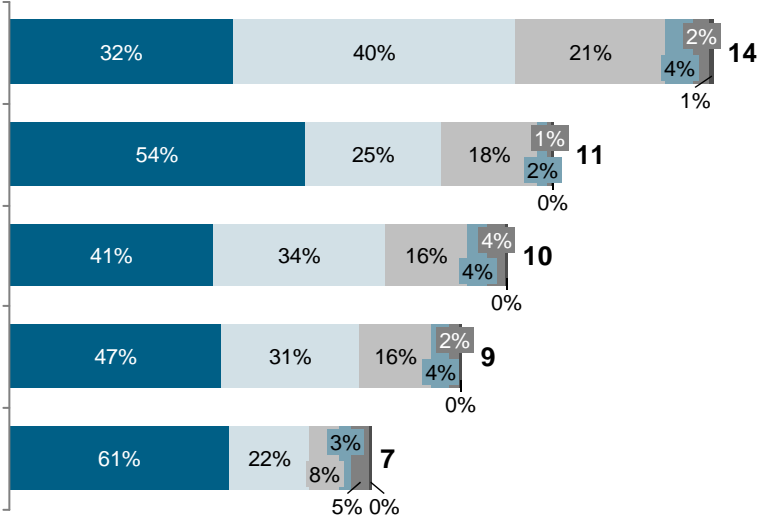
0,61%

0,48%

Mrd. €



Industrie und Bau
Automobil
Versorger und Energie
Handel und Konsumgüter
gew. Immobilienwirtschaft (CRE)



Ø-PD (netto)

2015 2014

0,61% 0,73%

0,34% 0,37%

0,58% 0,80%

0,52% 0,60%

0,35% 0,55%

- Industrie und Bau
- Automobil
- Versorger und Energie
- Handel und Konsumgüter
- gew. Immobilienwirtschaft (CRE)
- Sonstige MF-Branchen

- RK 1-2
- RK 3-5
- RK 6-9
- RK 10-15
- RK 16-18
- Sonstiges

Differenzen rundungsbedingt

6. Risikomanagement und Portfolioentwicklung

Ausgewählte Unternehmensbranchen breit diversifiziert

Automobil

- **Netto-Exposure** i.H.v. **11 Mrd. €**
 - über 6.000 Kreditnehmereinheiten
 - über 90% davon mit einem Netto-Exposure < 0,5 Mio. €
 - 38% Zulieferer mit breiter Streuung
 - 30% Hersteller mit Fokus auf Deutschland
 - Zusätzlich Autobanken und Händler
- **Sehr gute Portfolioqualität**
 - Anteil Netto-Exposure im Investmentgrade Bereich bei 80%
- **Kontinuierliche Verbesserung der Portfolioqualität**
 - Deutlicher Rückgang Ø-PD (netto) seit Dezember 2011 durch Aufschwung innerhalb der Automobilbranche

Versorger und Energie

- **Netto-Exposure** i.H.v. **10 Mrd. €**
 - Subbranchen: Versorger und Entsorger sowie Energie und Rohstoffe (Erneuerbare Energien, Bergbau und Metalle, Öl, Gas und Kohle)
- **Versorger und Entsorger**
 - Sehr gute Portfolioqualität: Anteil Netto-Exposure im Investmentgrade Bereich bei 90%
- **Energie und Rohstoffe**
 - Tätigkeitsschwerpunkte: Erneuerbare Energien und Projektfinanzierungen
 - Gute Portfolioqualität: Anteil Netto-Exposure im Investmentgrade Bereich bei 65%

Commercial Real Estate (CRE)

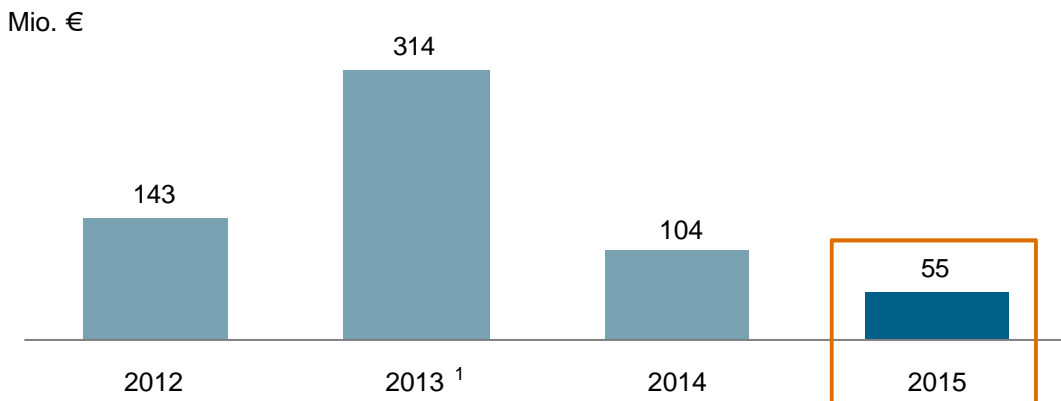
- **Netto-Exposure** i.H.v. **7,4 Mrd. €**
- **Schwerpunkte:**
 - 73% gewerbliches Geschäft
 - 18% Regionalgeschäft und Immo Leasing (Kreditnehmereinheiten i.d.R. < 15 Mio. €)
 - 9% kleinvolumiges Regionalgeschäft (Immobilienfinanzierungen ≤ 5 Mio. €)
- **Sehr gute Portfolioqualität**
 - Anteil Netto-Exposure im Investmentgrade Bereich bei 83%
 - Kreditportfolio hat sich aufgrund der Konzentration auf qualitativ hochwertige Engagements wesentlich verbessert

Das Risikomanagement erfolgt entlang der jeweiligen Wertschöpfungskette

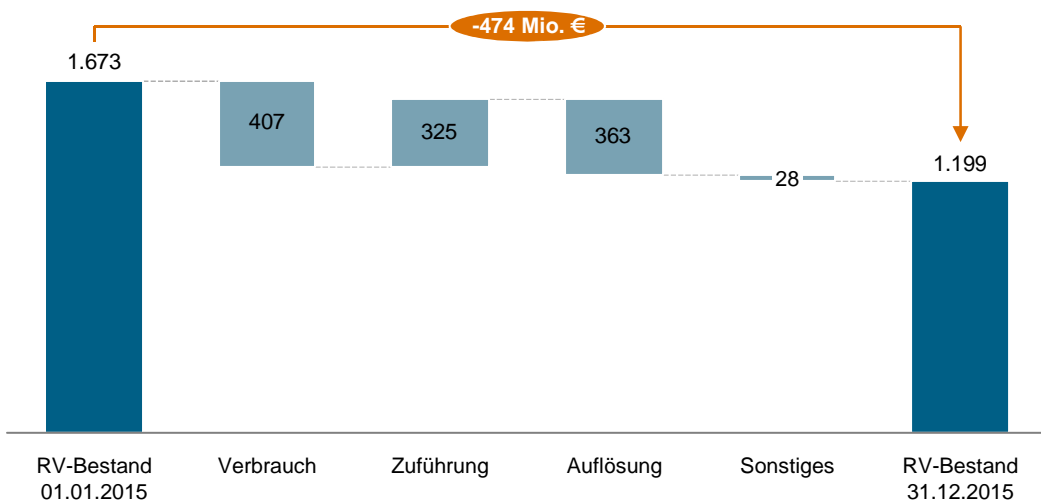
6. Risikomanagement und Portfolioentwicklung

Risikovorsorge auf Konzernebene deutlich unter Vorjahr; NPL-Quote bei niedrigen 1,8%

Risikovorsorge (IFRS)



Entwicklung Risikovorsorgebestand



Kommentar

Aufwand für **Kreditrisikovorsorge** per 31.12.2015 bei **55 Mio. €**

- **Kreditrisikokosten** damit deutlich unter Niveau Vorjahresniveau von 104 Mio. €
 - Im Wesentlichen auf deutlich geringere Nettozuführungen zu Einzelwertberichtigungen zurückzuführen
 - NPL-Quote² mit 1,8% nochmals deutlich verringert (2,4% per 31.12.2014)

- Der **Risikovorsorgebestand** im LBBW-Konzern hat sich gegenüber dem Vorjahr um -474 Mio. € auf knapp 2 Mrd. € reduziert
- Rückgang i.W. bedingt durch **Verbräuche** i.H.v. 407 Mio. € (VJ: 577 Mio. €)
- Die **EWB-Auflösungen** (363 Mio. €) übersteigen die EWB-Zuführungen (325 Mio. €) um 37 Mio. €

¹ nach Anpassungen

² NPL-Quote: Wertgeminderte und mehr als 90 Tage überfällige Forderungen an Kunden in Relation zu gesamten Forderungen an Kunden

Agenda

- 1 Ausgangslage und Ergebnis
- 2 Marktumfeld und strategische Maßnahmen
- 3 Strategische Ziele
- 4 Kapital
- 5 Segmentstrategie und -entwicklung
- 6 Risikomanagement und Portfolioentwicklung
- 7 **Refinanzierung und Liquidität**
- 8 Ausblick

7. Refinanzierung und Liquidität

Stabiles Fundament für Kundengeschäft

Kommentar

Ausgewogene Fundingstruktur

LBBW mit stabiler Fundingbasis

- Sparkassen und Retail als wichtige Säulen der ungedeckten Refinanzierung
 - Signifikanter Anstieg der Pfandbrief-Emissionen in 2015; wesentliche Treiber:
 - verstärkte Nachfrage institutioneller Anleger
 - günstige Marktbedingungen durch Covered Bond Ankaufprogramm der EZB
 - gezielte Nutzung der Überdeckung in den Deckungsregistern
 - Emission von 500 Mio. € Tier 2 Nachranganleihe trotz sich verschlechternder Marktbedingungen
- ⇒ **Bestandsgeschäft i.W. durchfinanziert, Refinanzierungsbedarf getrieben durch Neugeschäft**
- ⇒ **Kein Funding-Gap durch Auslaufen von gewährträgerbehafteten Wertpapieren**

Niedrige Refinanzierungs- kosten

LBBW ist eine der deutschen Banken mit den niedrigsten Refinanzierungskosten

- Spreads für unbesichertes Funding weit unter CDS-Spreads und Peer-Group-Spreads
 - Gedeckte Emissionen der LBBW in 2015 zu engen Spreads
- ⇒ **Reduzierter Margendruck gegenüber den Wettbewerbern**

Gute Liquiditäts- situation

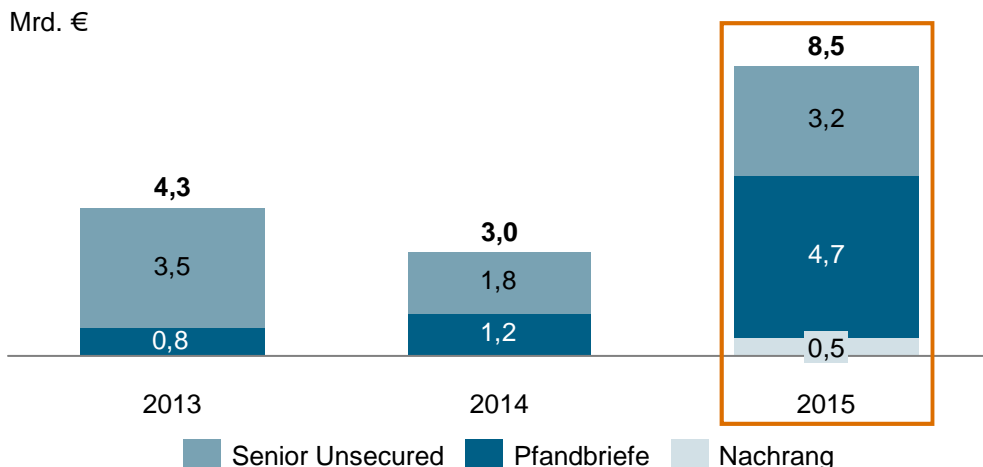
LCR über geforderten Mindestquoten für 2015 und 2016

- Refinanzierungsbedarf für LBBW-Konzern (3M/12M) durch notenbankfähige Assets gedeckt
- ⇒ **Gute, diversifizierte Liquiditätsreserve mit Zugang zu EZB, FED u.a.**

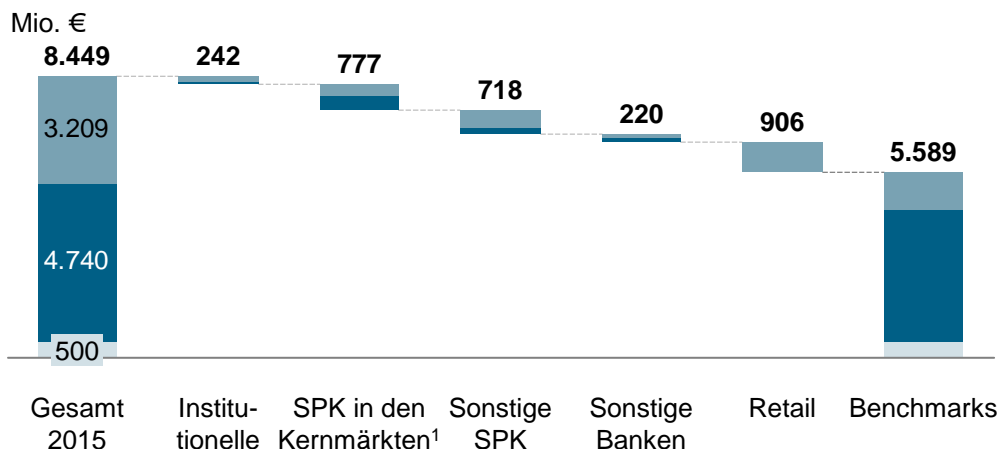
7. Refinanzierung und Liquidität

LBBW mit ausgewogenem Fundingzugang

Entwicklung Refinanzierungsvolumen



Refinanzierungsstruktur per 31.12.2015



Kommentar

Höheres Emissionsvolumen am Kapitalmarkt in 2015

- Gestiegenes Aktivneugeschäft
- Sondereffekte (Asset-Verkäufe) führten in 2013 und 2014 zu einem reduzierten Fundingbedarf

Pfandbriefe auch weiterhin mit AAA geratet

- LBBW ist als erstklassiger Emittent im Pfandbriefmarkt etabliert
- Dadurch Nutzung sehr günstiger Refinanzierung

Kapitalmarkt-Refinanzierung der LBBW sicher aufgestellt

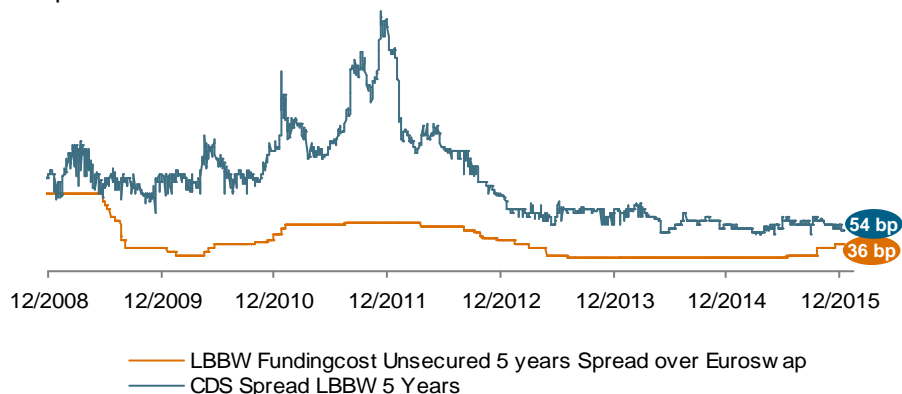
- Sparkassen und Retailinvestoren sind wichtigste Quellen bei der Senior Unsecured Refinanzierung der Bank
- Emission einer syndizierten 2-jährigen Floating Rate Note, um gestiegene Nachfrage nach großvolumigen Anleihen zu bedienen
- Starker Anstieg beim gedeckten Funding durch Benchmark-Emissionen
 - Nutzung günstiger Marktbedingungen für Pfandbriefemissionen
- Mitte Juni 2015 Emission einer 10-jährigen 500 Mio. € Nachranganleihe

7. Refinanzierung und Liquidität

Funding-Spreads der LBBW weit unterhalb CDS-Spreads

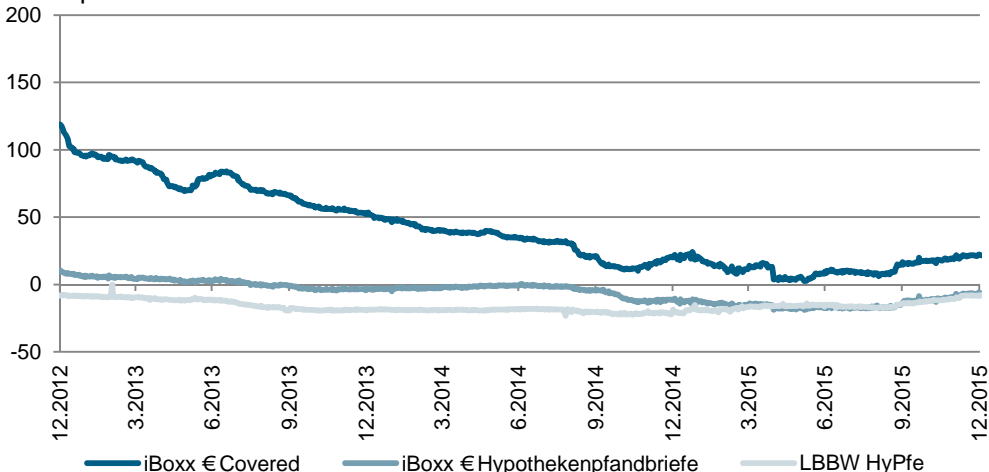
5-Jahres-Spreads weit unter CDS-Spreads¹

Basispunkte



Pfandbrief-Spreads am Sekundärmarkt

Basispunkte



Quellen: Bloomberg, iBoXX, LBBW Credit Research

¹ Stand: 31.12.2015

Kommentar

Funding zu wettbewerbsfähigen Konditionen

- LBBW kann sich i.d.R. am unteren Ende der Preisskala refinanzieren. Dadurch reduzierter Margendruck gegenüber den Wettbewerbern

Fundingkosten der LBBW entkoppelt von der CDS-Spread-Entwicklung

- Die verschiedenen Fundingquellen sichern der Bank günstige Refinanzierungsmöglichkeiten unabhängig von der Volatilität des CDS-Levels

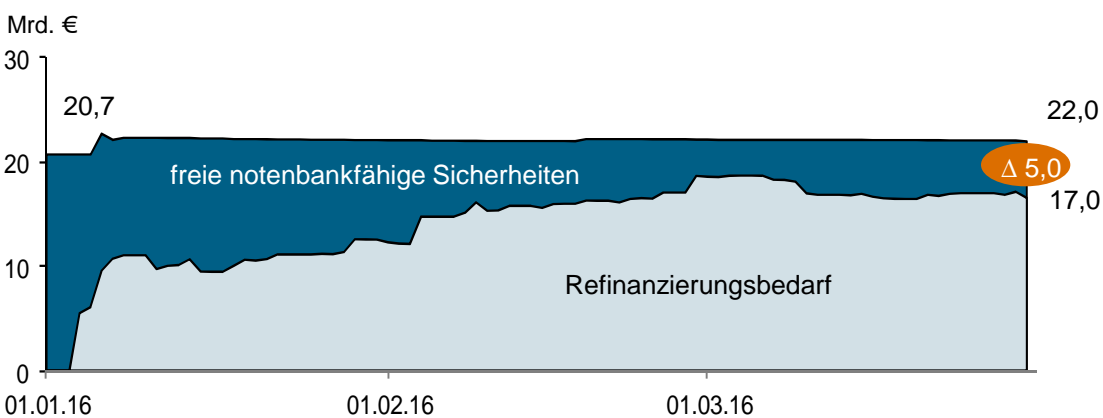
Starke Position der LBBW am Pfandbriefmarkt

- Covered Bond Ankaufprogramm der EZB führt zu starker Annäherung der Spreads im Covered Bond Markt
- Emissionen der LBBW in 2015 zu engen Spreads
- Durchschnittswert der LBBW HyPfe verzerrt durch eine wenig liquide Emission aus 2011 mit aktuell vergleichsweise hohem Spread

7. Refinanzierung und Liquidität

Hohe und diversifizierte Liquiditätsreserve der LBBW mit unverändert guter Qualität

90-Tage-Gap per 31.12.2015



Kommentar

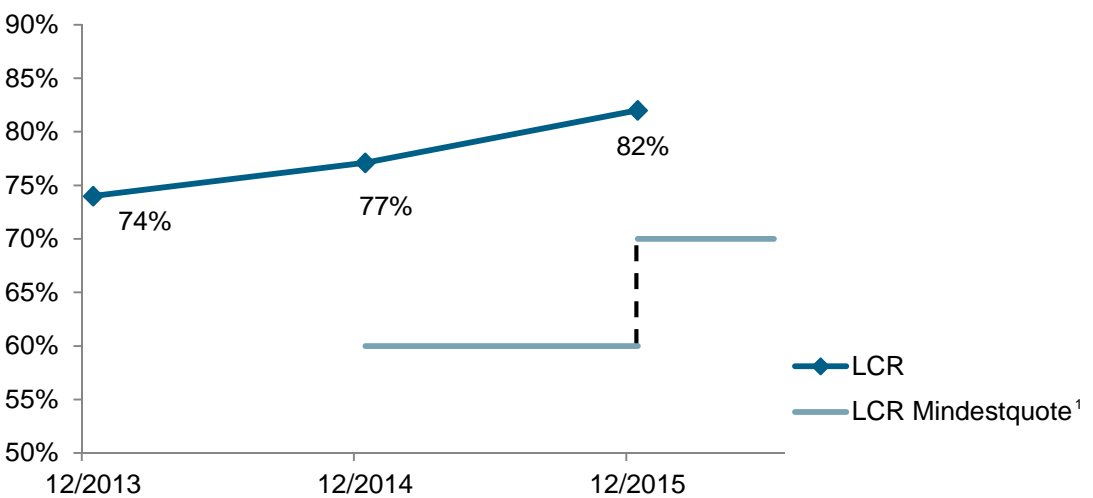
Refinanzierungsbedarf und freie notenbankfähige Sicherheiten auf Sicht von 90 Tagen

- Per 31.12.2015 Überhang (Δ 5,0 Mrd. €) an notenbankfähigen Sicherheiten gegenüber Refinanzierungsbedarf auf Sicht von 90 Tagen
- Auf Sicht 365 Tage Überhang von 14,5 Mrd. € (v.a. durch Berücksichtigung Überdeckung des Deckungsstocks)

Struktur Liquiditätsreserve

- Liquiditätsreserve konzentriert sich auf hochliquide Assets
- Konservative Darstellung durch Verwendung von Sicherheitenwerten (= Kurswert abzüglich Haircut)

Entwicklung der Liquidity Coverage Ratio (LCR)



LCR

- LCR-Steuerung der LBBW erfolgt über Zähler und Nenner:
 - LBBW kauft aktuell (weiter) hochliquide Aktiva (HLA), um die LCR zu steigern
 - Laufzeiten am kurzen Ende werden reduziert bzw. verlängert
- Bereits heute erfüllt die LBBW die derzeit geforderten Levels für 2015 (60%) und 2016 (70%)

¹ Gilt formell ab 01.10.2015, schrittweise Anhebung um jährlich 10%-Pkte. (jeweils zum 01.01.)

Agenda

- 1 Ausgangslage und Ergebnis
- 2 Marktumfeld und strategische Maßnahmen
- 3 Strategische Ziele
- 4 Kapital
- 5 Segmentstrategie und -entwicklung
- 6 Risikomanagement und Portfolioentwicklung
- 7 Refinanzierung und Liquidität
- 8 **Ausblick**

8. Ausblick 2016

LBBW grundsolide aufgestellt; in 2016 erhöhte Investitionen in Zukunftsfähigkeit der Bank

Kommentar

Wirtschaftliche Entwicklung

- Weiterhin historisch niedriges Zinsniveau
- Voraussichtlich relativ stabile wirtschaftliche Situation in Deutschland
- Wesentliche Risiken für prognostizierte Entwicklung insbesondere außerhalb Deutschlands:
 - Geopolitische Risiken im Mittleren Osten
 - Gefahr einer Zuspitzung des Konflikts um die Ostukraine
 - Wachstumsverlangsamung in China
 - Folgen eines Brexit

Ergebnis

- LBBW rechnet für das Jahr 2016 trotz moderaten Wachstums im operativen Kundengeschäft mit einem Konzernergebnis vor Steuern leicht unter Vorjahresniveau¹. Ursächlich:
 - Erhöhte Investitionen in die Zukunftsfähigkeit der LBBW, insbesondere im IT-Bereich
 - Eine sich normalisierende Risikovorsorge

Regulatorische Anforderungen

- Weiter steigende Komplexität der regulatorischen Anforderungen, u.a. durch Aufsichtsprozess der EZB mit weiteren Vorgaben zur Eigenkapitalausstattung
- Für kommende Herausforderungen LBBW mit kundenorientiertem Geschäftsmodell und solider Kapitalausstattung gut aufgestellt¹

Kapital

- Gesamtkapitalquote, u.a. aufgrund erfolgreicher Nachrangemission, deutlich über Plan
- Harte Kernkapitalquote wird trotz spürbarem RWA-Anstieg voraussichtlich auch 2016 beträchtlich über aufsichtlichen Vorgaben liegen

Risiko- management

- Abbau von Risiken abseits des Kerngeschäfts in den letzten Jahren deutlich schneller als geplant
 - Vollständiger Verkauf des gesamten Garantieportfolios im August 2014 (-4,7 Mrd. €)
 - Weiter voranschreitender Auslauf des verbleibenden Sealink Portfolios

¹ Basierend auf Berechnungen und Erwartungen des Managements

Anhang

Entwicklung Ergebnis 31.12.2015

Segmente im Überblick

GuV LBBW-Konzern

Konzern				Corporates			Financial Markets			Retail/Sparkassen			Credit Investment			CI ¹ /Überl./Kons.		
Ist	VJ	Δ VJ	Mio. €	Ist	VJ	Δ VJ	Ist	VJ	Δ VJ	Ist	VJ	Δ VJ	Ist	VJ	Δ VJ	Ist	VJ	Δ VJ
1.654	1.878	-225	Zinsergebnis	1.166	1.198	-32	408	312	96	321	340	-19	-34	-81	47	-207	110	-317
-55	-104	49	Risikovorsorge	-50	-105	55	0	1	-1	-2	-6	4	2	3	-1	-5	3	-8
498	518	-20	Provisionsergebnis	244	259	-15	78	73	4	210	213	-2	-2	-4	3	-33	-23	-10
226	-120	347	Erg. FV bew. Finanzinstrumenten	14	-5	19	147	115	33	1	-1	3	14	66	-52	50	-295	345
94	263	-169	Finanzanlageergebnis	74	195	-121	0	0	0	0	0	0	0	59	-59	20	10	10
134	101	33	Sonstiges betriebliches Ergebnis	136	122	14	4	17	-13	17	12	5	0	0	0	-22	-49	28
2.551	2.536	15	Nettoergebnis (n. RV)	1.584	1.664	-80	636	518	119	548	557	-9	-20	43	-63	-197	-245	48
-1.782	-1.770	-11	Verwaltungsaufwendungen	-762	-740	-22	-382	-388	6	-504	-488	-16	-24	-36	12	-110	-118	8
-121	-190	69	Garantieprovision Land BW	0	0	0	0	1	-1	0	0	0	-121	-191	70	0	0	0
-73	-82	9	Bankenabgabe und Einlagensicherung	-28	-15	-13	-23	-23	0	-7	1	-8	-7	-5	-2	-8	-41	33
0	-17	17	Wertminderung Goodwill	0	0	0	0	-17	17	0	0	0	0	0	0	0	0	0
-44	1	-44	Restrukturierungsergebnis	-3	-3	0	0	0	0	-35	0	-35	0	0	0	-6	3	-9
531	477	54	Ergebnis v. Steuern	791	906	-115	232	90	141	2	70	-68	-173	-190	17	-321	-401	80

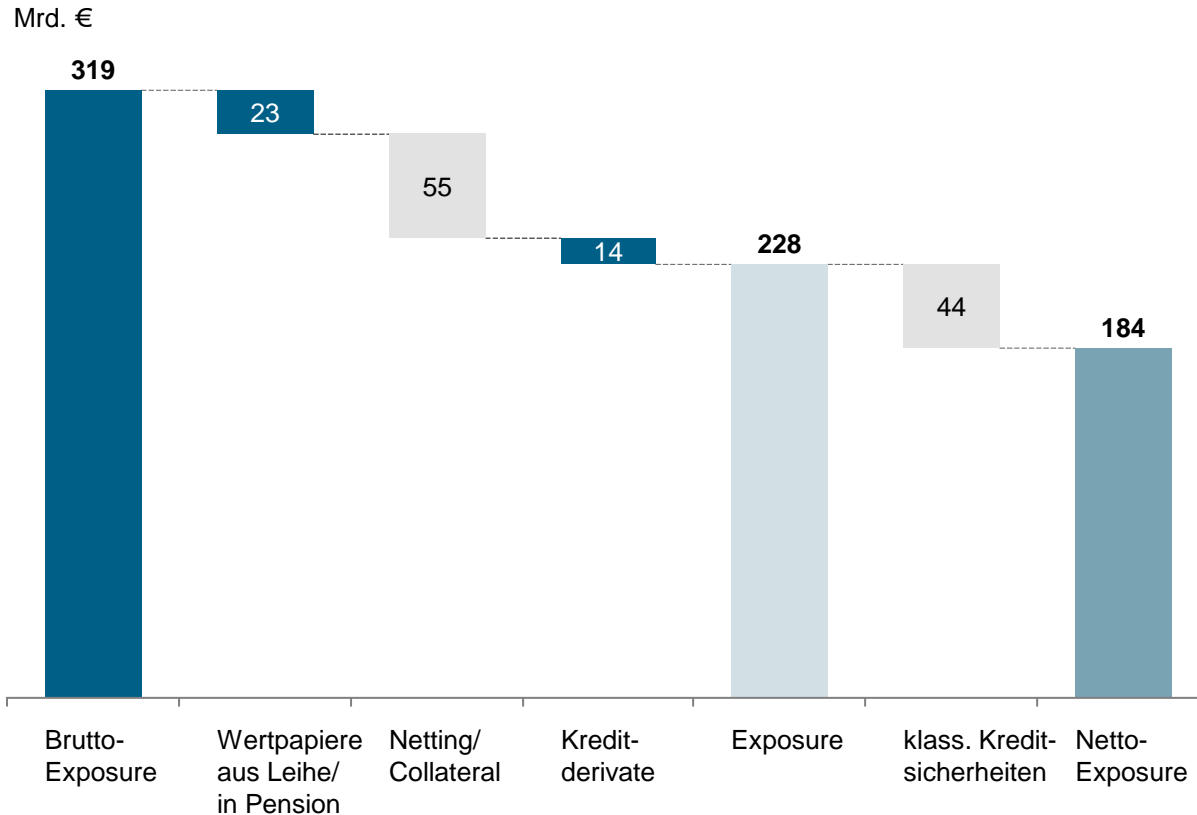
¹ CI = Corporate Items

Differenzen rundungsbedingt

Risikomanagement und Portfolioentwicklung 31.12.2015

Besicherungsquote weiter erhöht

Überleitung Brutto-Exposure / Exposure / Netto-Exposure



Kommentar

Brutto-Exposure gegenüber Dezember 2014 um rund 44 Mrd. € auf 319 Mrd. € gesunken

- Veränderung im Wesentlichen durch ausgelaufene Geschäfte unter Gewährträgerhaftung im Financials-Portfolio

Risk Mitigation/Sicherheiten:

- **Sicherheiten** gegenüber Vorjahr um -15,2 Mrd. € auf insgesamt 135 Mrd. € gesunken (i.W. aus WP-Leihe-Collaterals und Netting)
- **Besicherungsquote** dennoch weiter erhöht auf **42,5%** (12/2014: 41,5%)

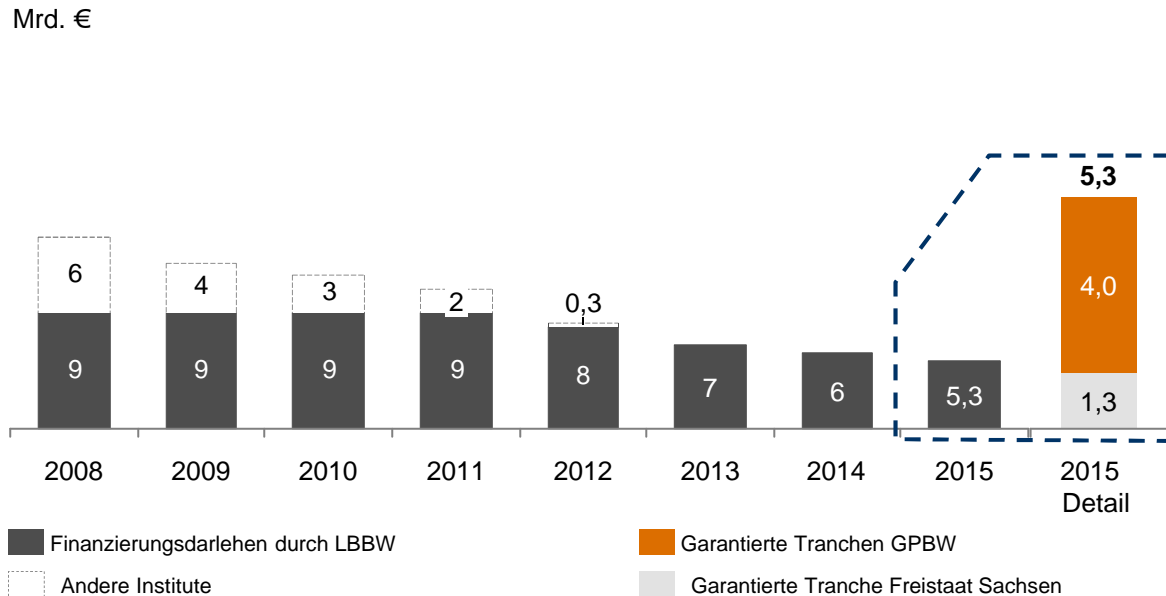
Netto-Exposure:

- Reduzierung ggü. Dezember 2014 um -29 Mrd. €

Risikomanagement und Portfolioentwicklung 31.12.2015

Kreditersatzgeschäft seit 2008 stringent abgebaut – deutlicher Rückgang der Garantieprovision

Sealink Portfolio – Entwicklung Nominal



Kommentar

Erfolgreicher Risikoabbau

- Seit 2008 sukzessiver Abbau der Risikopositionen
- In 2014 vollständiger Abbau des Garantieportfolios durch Verkauf und Tilgungen i.H.v. 5,8 Mrd. €
- Garantieprovision** per 31.12.2015 mit 121 Mio. € **deutlich unter Vorjahr** (um +70 Mio. €)

Abbau Sealink

- Garantien nur noch für Sealink Portfolio
- Sukzessive weiterer Portfoliorückgang
- Risiken der LBBW durch Garantien vollständig abgedeckt
 - Von der GPBW¹ garantierte Tranchen i.H.v. 4,0 Mrd. € sind deutlich geringer als der aktuelle garantierte Höchstbetrag i.H.v. 5,5 Mrd. €
 - Garantiezuhung (Freistaat Sachsen) in 2015 i.H.v. 0,19 Mrd. €, seit 2009 Inanspruchnahme insgesamt 1,4 Mrd. €

¹ GPBW: Garantiegesellschaft des Landes Baden-Württemberg

Nachhaltigkeitsbewertungen

LBBW wird regelmäßig von renommierten Nachhaltigkeits-Ratingagenturen bewertet

Überblick



2015	Prime (C+) (TOP 5 von 84 Financials/Public and Regional Banks)	Unbesicherte Anleihen: neutral (CCC) Hypothekendarlehen: positiv (BB) Öffentliche Pfandbriefe: sehr positiv (A)	79 Punkte (Platz 11 von 411 Banken)
2014	Prime (C+) (Platz 1 von 76 Financials/Public and Regional Banks)	Unbesicherte Anleihen: neutral (CC) Hypothekendarlehen: positiv (B) Öffentliche Pfandbriefe: positiv (BBB)	77 Punkte (Platz 12 von 361 Banken)
2013	Prime (C+) (Platz 2 von 33 Financials/Public and Regional Banks)	positiv (im oberen Viertel von 126 internationalen Emittenten von Bankanleihen)	72 Punkte (Platz 8 von 73 (Banks non-listed))

Kontakt Daten

Jörg Huber

Managing Director

Head of Funding & Investor Relations

- Telefon +49 711 127-78741
- Fax +49 711 127-78040
- E-Mail Joerg.Huber@LBBW.de

Peter Kammerer

Head of Investor Relations

- Telefon +49 711 127-75270
- Fax +49 711 127-6675270
- E-Mail Peter.A.Kammerer@LBBW.de

Sabine Weilbach

Investor Relations

- Telefon +49 711 127-75103
- Fax +49 711 127-6675103
- E-Mail Sabine.Weilbach@LBBW.de